

Octobre 2015 - n°236

FR*ui*TROP

Version française

Dossier du mois Ananas

**Tomate de
contre-saison**

**Des surfaces
stables**

**Campagne
litchi 2015-16**

Prévisions

**Mangue de
Côte d'Ivoire**

**Bilan de
campagne
2015**

www.fruitrop.com



COMPAGNIE
FRUITIERE

LES LITCHIS ARRIVENT!

GRAND JEU NATIONAL

avec de nombreux cadeaux à gagner
du 12 octobre 2015 au 31 janvier 2016
sur www.lejeu-fruitiere.fr



À l'occasion de la sortie du film

Blue Sky
STUDIO

SNOOPY ET LES PEANUTS LE FILM

by Schulz

Exclusivement au cinéma

Extrait de règlement : Jeu de grattage sans obligation d'achat ouvert du 12/10/2015 à 8h00 au 31/01/2016 à 20h00 sur www.lejeu-fruitiere.fr. Jeu ouvert à toute personne physique résidant en France métropolitaine. Cerveau compris. Participez en remplissant le bulletin d'inscription en ligne. Dotations mises en jeu sur la base de 191 instants gagnants prédéterminés ouverts et/ou fermés. Un seul lot par foyer (même nom, même adresse). À gagner : 500€ pro Hero3 plus silver édition - Valeur unitaire : 319,99€, 1 mini piano - Valeur unitaire : 138€, 5 jeux vidéo Snoopy PS4 - Valeur Unitaire : 49,99€, 100 places de cinéma pour aller voir le Film - valeur unitaire : 10 euros TTC - valables pour 1 personne dans toutes les salles de France à l'exception de celles listées dans l'annexe 1 du règlement, 20 blocs post-it niche - Valeur unitaire : 15€, 20 sets scolaires comprenant 1 règlette, 2 crayons de papier, 1 gomme, 1 planche d'autocollant - Valeur unitaire : 15€, 20 balles de baseball - Valeur unitaire : 16€, 20 montres Snoopy - Valeur unitaire : 25€. Le règlement complet est accessible à l'adresse www.lejeu-fruitiere.fr et pourra être adressé gratuitement à toute personne qui en fait la demande à l'adresse suivante : Compagnie Fruitière France, Jeu Snoopy, MIN, Cour d'Alsace, Bât C6A, PLA 430, 94619 Rungis Cedex. Le règlement et la liste de ces instants gagnants sont déposés, avant le démarrage de l'opération, chez SCP Meunier - Gendron - Di Peri, Huissiers de justice Associés, 40 rue Séminaire - 94586 Rungis Cedex. Ces visuels sont communiqués à titre indicatif et n'ont aucune valeur contractuelle.

En cette période de grand-messe politico-médiatico-environnementale en France (COP-21), la seule bonne question qui se pose à nous, pauvres humains, est la suivante : pouvons-nous penser notre avenir uniquement au travers du prisme du taux de croissance ? Le taux de croissance, qui ne va jamais sans son coreligionnaire, le PIB, s'est imposé comme le maître étalon qui mesure les politiques économiques des pays. Tout est rapporté à cet indicateur. C'est l'alpha et l'oméga du fonctionnement de nos sociétés. L'Occident, où le concept a été façonné par l'OCDE dans les années 50, voit même dans sa stagnation économique actuelle (et durable) un déclin de sa civilisation au profit de ce qu'on appelait dès la fin du XIX^e siècle le péril jaune et, désormais, de tous les pays émergents. Rappelons tout de même que la croissance économique n'est qu'une toute petite parenthèse dans l'histoire de l'humanité. Les historiens-économistes datent la période d'expansion (taux de croissance fort, augmentation de la productivité, etc.) entre 1870 et 1970 et l'apogée de cette période, unique dans l'histoire, entre 1943 et 1970. C'est ce que Robert Gordon a appelé en 1999 le One Big Wave : une seule et unique période de croissance économique. Et encore, comme le souligne l'économiste français Jean Gadrey, il n'a pas fait mention dans sa théorie de l'épuisement des ressources naturelles (le Pic All, le pic de production de toutes les ressources) ou encore de la multiplication des impacts négatifs de la croissance sur l'environnement et les coûts qui vont avec. A part les optimistes invétérés, plus personne ne contredit le fait que nous sommes entrés dans la fameuse stagnation séculaire, concept élaboré par Alvin Hansen. Est-ce grave docteur ? Oui, si toutes nos actions sont évaluées au travers du taux de croissance du PIB. Non, si d'autres indicateurs sont utilisés pour guider nos actions. Pour ce faire, il est grand temps que les comptabilités nationales et les banques centrales s'intéressent au développement humain. Le temps du monde fini commence disait Paul Valéry. Victoire ! Voici venu le temps du bien-être humain.

Denis Loeillet



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

Directeur de publication
Hubert de Bon

Directeurs de la rédaction
Denis Loeillet et Eric Imbert

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Iconographie
Régis Domergue

Site internet
Actimage

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
www.fruitrop.com

Traducteurs
James Brownlee, Simon Barnard

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

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

Deux versions française et anglaise

© Copyright Cirad

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

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



Sommaire

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

p. 2 SEPTEMBRE 2015

- **Banane** : Banane du Surinam : un Moko bien corsé — Le grand Ouest français, nouvelle étape dans le renforcement du réseau de mûrissage de banane de la Compagnie Fruitière — Nouveau record absolu pour la consommation de banane dans l'UE-28.
- **Agrumes** : Saison 2015-16 d'agrumes d'Espagne : un coup de chaleur sévère — Production d'agrumes aux États-Unis en 2015-16 : la Californie mieux lotie que la Floride — Pomelo de Floride : une quasi-stabilité de la production en 2015-16 ?
- **Fruits et légumes tempérés** : Rendement en baisse pour les pommes de terre de conservation européennes — Cerise du Chili : un nouveau record d'exportation en prévision.
- **Avocat** : La Colombie, hôte du prochain congrès mondial de l'avocat — Moins de volumes chiliens d'avocat que prévu aux États-Unis... et plus en Europe.
- **Exotiques (ananas, mangue)**
- **Fret maritime et vie de la filière** : CONHEXA, un quadra fringant !

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

Le point sur...

- p. 14 • **Tomate de contre-saison**
Des surfaces stables, mais un rouble instable (Cécilia Céleyrette)
- p. 20 • **Campagne litchi 2015-16**
Sous de bons auspices ? (Anne-Charlotte Orefice)
- p. 24 • **Mangue de Côte d'Ivoire**
Bilan de campagne 2015 (Alexis Moulin)
- p. 28 • **Marché européen de la mangue** (Pierre Gerbaud)
Baisse du nombre d'interceptions pour cause de mouche du fruit
Le choc Brésil/Pérou de fin d'année aura-t-il lieu ?

Dossier du mois par Denis Loeillet et Thierry Paqui : ANANAS

- p. 32 • **Marché mondial de l'ananas frais** — Crash test !
- p. 42 • **Campagne ananas par bateau en 2014-2015** — Un besoin de périodicité pour le Sweet
- p. 48 • **Campagne ananas par avion en 2014-2015** — Vers une progression durable de l'offre ?
- p. 52 • **Campagne ananas Victoria en 2014-2015** —
- p. 54 • **Panorama statistique mondial** : production, exportation, importation
- p. 56 • **Défauts de qualité**
- p. 58 • **La culture de l'ananas et les principales variétés**

Prix de gros en Europe

p. 63 SEPTEMBRE 2015

Photo couverture : © Eric Imbert

Banane

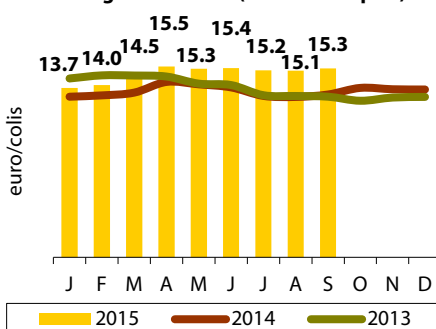
Septembre 2015

Les marchés, qui avaient conservé un bon équilibre en début de mois, se sont alourdis progressivement. En effet, la hausse des apports antillais et africains, amorcée précocement en août, s'est poursuivie (pic record supérieur à la moyenne de 22 %). Les volumes de banane dollar ont également progressé avec la fin des programmes d'été : Équateur stable par rapport à août mais en hausse par rapport à l'an passé (+ 11 %), Colombie en progression jusqu'à un premier pic soutenu (+ 26 %) et Costa Rica en hausse saisonnière. Côté demande, un petit sursaut a été observé en début de mois, mais les ventes en jaune ont peine à s'activer en dépit de la mise en place de promotions, en particulier en Europe du Sud. La reprise a été plus rapide et dynamique en Europe du Nord, où les ventes ont affiché un niveau similaire à celui de l'année dernière. Les marchés de l'Est, eux, sont restés sous la pression de reports de volumes en provenance de Russie et d'autres marchés. Ainsi, les marchés à l'équilibre en début de mois, avec des prix en vert en progression, ont commencé à s'alourdir progressivement, les prix en vert se stabilisant à la moyenne de saison. Après avoir été très bas pendant l'été, les cours ont retrouvé un niveau proche de la moyenne en Espagne, grâce à une offre de Platano des Canaries en phase avec les normales de saison, à une demande plus active avec la baisse des températures, à la faible concurrence d'autres fruits et aux promotions. En Russie, le marché a repris rapidement des couleurs après un été catastrophique, grâce à une demande plus active couplée à des volumes modérés.

EUROPE DU NORD - PRIX IMPORT

Septembre 2015 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
15.32	+ 1 %	+ 16 %

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



■ **Banane du Surinam : un Moko bien corsé...** *Ralstonia solanacearum*, bactérie responsable de la maladie de Moko, fait des ravages à Jarikaba, l'un des deux pôles bananiers du Surinam, situé à une vingtaine de kilomètres à l'ouest de Paramaribo. Sur les 1 000 ha que compte la zone, 400 ha seraient touchés. Des mesures de protection ont été mises en place afin d'éviter la contagion de l'autre grande zone de production du pays, Nickerie. Les plantations, situées à environ 240 km à l'ouest de la capitale et dont l'extension est d'un millier d'hectares, sont aujourd'hui indemnes. Les volumes exportés par le Surinam vers l'Europe depuis le début de l'année marquent un repli d'environ 20 % par rapport à 2014.



Sources : Reefer Trends, FAI

■ **Le grand Ouest français, nouvelle étape dans le renforcement du réseau de mûrissement de banane de la Compagnie Fruitière.** Le groupe marseillais poursuit sa politique d'investissement dans le mûrissement en Europe, après la rénovation-extension en

2014 de son unité située près de Manchester au Royaume-Uni. La nouvelle mûrisserie du Rheu située à l'ouest de Rennes, qui remplace celle de Saint Grégoire, permet au groupe de disposer en propre d'un outil de capacité accrue et doté des dernières technologies de dépression à l'éthylène. Avec ses 15 chambres de 26 palettes, le site sera capable de traiter 20 000 t de banane par an à terme. Cet investissement de 3.5 millions d'euros vise à accroître les parts de marché du groupe dans le grand Ouest. Un autre projet devrait suivre, avec la rénovation-extension du site de Bordeaux. La Compagnie Fruitière dispose de 16 mûrisseries en Europe (9 en France, 2 au Royaume-Uni et 5 dans la péninsule ibérique dont la modernisation serait à l'étude) et d'une au Maroc.



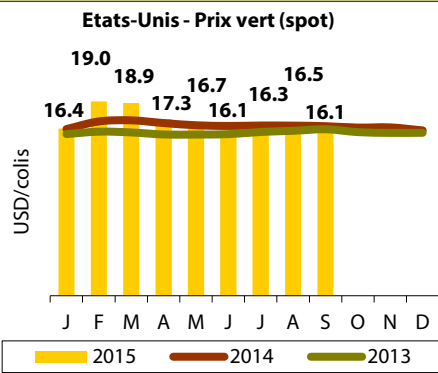
Sources : Compagnie Fruitière, le Journal des Entreprises, le Télégramme de Brest

EUROPE - PRIX DETAIL

Pays	Septembre 2015		Comparaison	
	type	euros/kg	août 2015	moyenne des 3 dernières années
France	normal	1.61	- 4 %	+ 8 %
	promotion	1.28	- 7 %	+ 3 %
Allemagne	normal	1.35	- 3 %	+ 8 %
	discount	1.25	- 1 %	+ 11 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.03	- 1 %	- 12 %
	vrac	0.72	0 %	0 %
Espagne	platano	1.94	+ 2 %	- 2 %
	banano	1.30	+ 1 %	- 3 %

Banane

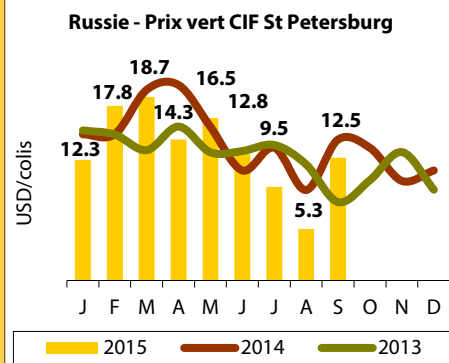
ÉTATS-UNIS



ÉTATS-UNIS - PRIX IMPORT

Septembre 2015 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
16.13	- 2 %	- 2 %

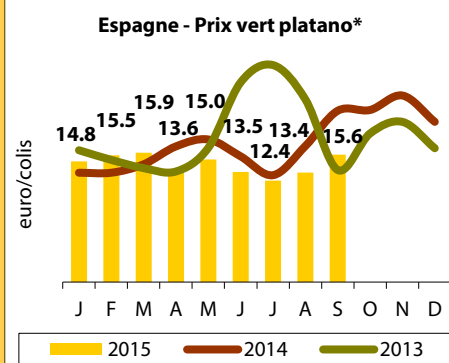
RUSSIE



RUSSIE - PRIX IMPORT

Septembre 2015 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
12.48	+ 137 %	+ 12 %

CANARIES



CANARIES - PRIX IMPORT*

Septembre 2015 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
15.60	+ 16 %	- 10 %

* équivalent colis 18.5 kg

■ **Nouveau record absolu pour la consommation de banane dans l'UE-28.** Sur douze mois (septembre 2014 à août 2015), les 28 Etats membres ont absorbé 5 741 000 t de banane ! A une exception près (janvier 2015), la consommation mensuelle sur ces douze derniers mois a battu un record historique. Par exemple, en août 2015, dernier chiffre connu à la date de sortie de **FruiTrop**, ce sont 423 000 t qui ont été englouties contre 380 000 t en moyenne ces six dernières années. Le record absolu de consommation mensuelle a été atteint en avril avec 547 000 t, soit 65 000 t de plus que la moyenne. Si la production européenne résiste en parts de marché (PDM) grâce à la Martinique, qui retrouve des niveaux avant dégâts climatiques, les ACP dérapent (- 1.2 %, à 18.6 % de PDM) et c'est la zone dollar qui renforce son hégémonie en passant à une PDM au-dessus de 70 %, à 70.7 % exactement. Colombie, Costa Rica, Guatemala et, dans une moindre mesure, Pérou réalisent une année 2015 exceptionnelle. L'Équateur est en retrait, alors même que son secteur est au zénith à l'export. En effet, il arbitre en faveur des États-Unis, à l'inverse du Costa Rica qui est

en perte sur ce marché. S'ils sont dignes de confiance, les chiffres des douanes américaines annoncent une baisse du Costa Rica de 25 % sur les huit premiers mois de l'année, alors qu'en Europe il fait + 5 % ! Côté ACP, les performances sont hétérogènes. Sur huit mois, Belize progresse de 12 % (pourtant en pleine sécheresse), le Cameroun fait un excellent 7 % de croissance et la République dominicaine progresse d'un petit 2 % sur un marché, faut-il le rappeler, qui croît de 3.4 %. La Côte d'Ivoire subit toujours les conséquences de l'inondation de l'été 2014, mais l'écart se comble. Enfin, le Surinam plonge de 17 % : réorganisation et problèmes agronomiques en seraient la cause. Aux États-Unis, où le marché stagne sur huit mois, Guatemala, Équateur et Honduras continuent de croître de 6 à 7 %, alors que Colombie et Costa Rica sont en négatif, voire très négatif.



Source : CIRAD

Banane - Janvier à août 2015 (provisoire)

	000 tonnes	2013	2014	2015	Ecart 2015/2014
UE-27 - Approvisionnement		3 583	3 769	3 898	+ 3 %
Total import, dont		3 188	3 357	3 478	+ 4 %
NPF		2 510	2 662	2 775	+ 4 %
ACP Afrique		349	373	362	- 3 %
ACP autres		329	339	342	+ 1 %
Total UE, dont		395	412	419	+ 2 %
Martinique		120	124	127	+ 2 %
Guadeloupe		45	47	41	- 12 %
Canaries		220	227	237	+ 5 %
USA - Import		3 057	3 092	3 095	0 %
Réexportations		359	371	371	0 %
Approvisionnement net		2 699	2 722	2 724	0 %

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

EUROPE - VOLUMES IMPORTES - SEPTEMBRE 2015

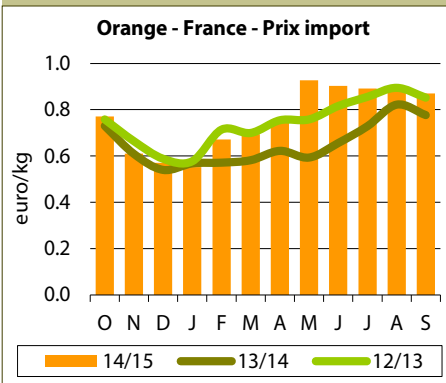
Origine	Comparaison		
	août 2015	septembre 2014	cumul 2015 par rapport à 2014
Antilles	↗	+ 9 %	0 %
Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire	↗	+ 21 %	- 2 %
Surinam	=	- 16 %	- 16 %
Canaries	↗	+ 2 %	+ 4 %
Dollar :			
Équateur	=	+ 9 %	+ 10 %
Colombie*	↗	+ 26 %	+ 13 %
Costa Rica	↗	- 7 %	+ 14 %

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

Orange

Septembre 2015

Le marché de l'orange a conservé un bon équilibre en dépit d'une demande peu dynamique. La fin de campagne des fruits d'été, la baisse des températures et la rentrée scolaire ont permis de maintenir les ventes, qui étaient en phase avec une offre modérée. D'une part, la campagne de Navel d'Afrique du Sud s'est achevée, les derniers lots étant commercialisés en début de mois. D'autre part, le pic de Valencia Late d'Afrique du Sud a été atteint en semaine 39, mais l'offre globale est restée inférieure de 8 % à celle des années passées, sans compter un approvisionnement irrégulier (retard de navires). De plus, l'absence de stocks a permis au marché de rester léger. Ainsi, les derniers prix des Valencia Late sont restés très stables et supérieurs aux moyennes (+ 4 %).



■ **Saison 2015-16 d'agrumes d'Espagne : un coup de chaleur sévère.** La production espagnole, qui oscillait depuis cinq saisons entre 6.6 et 7.4 millions de tonnes, devrait connaître un franc décrochage. En effet, 5.7 millions de tonnes sont attendues en 2015-16 selon les chiffres officiels, principalement en raison d'un coup de chaleur majeur au mois de mai. La récolte reculerait plus sensiblement dans la Communauté Valencienne (- 22 %, avec 3.1 millions de tonnes) et à Murcie (- 23 %, avec 723 000 t), qu'en Andalousie (- 11 %, avec 2 millions de tonnes). La récolte de petits agrumes et d'orange baisserait d'environ 20 % par rapport à la moyenne quadriennale. Les clémentines précoces et de saison sont plus touchées (- 25 à - 30 % par rapport à 2015-16) que les hybrides tardifs (- 8 % en moyenne, dont - 20 % en Clemenvilla et - 12 % en Nadorcott, l'Ortanique restant quasiment stable). A l'inverse, les oranges tardives reculeraient légèrement plus que les précoces et de saison (- 18 % en Navel contre - 25 % en Lane Late et - 19 % en Valencia). La récolte de citron baisserait d'environ 13 % par rapport à la moyenne, le Verna tardif reculant plus sensiblement que le Fino précoce. Maigre consolation : la production de pomelo conserverait un niveau moyen, mais elle pèse à peine 2 % de la récolte totale.

■ **Production d'agrumes aux États-Unis en 2015-16 : la Californie mieux lotie que la Floride.** Les deux grands pôles de production d'orange du pays ne seront pas logés à la même enseigne en 2015-16. En Floride, la filière s'enfoncé encore un peu plus dans le marasme. La récolte devrait atteindre un nouveau point bas avec 80 millions de caisses culture (soit 3.3 millions de tonnes), un niveau inférieur de 17 % à la saison précédente et de 34 % à la moyenne triennale. Tous les indicateurs sont au rouge, le greening touchant 80 % des arbres. Cette nouvelle baisse significative de la production floridienne ainsi que le recul de la récolte brésilienne devraient permettre d'alléger les stocks de jus concentré brésilien (cf. article à paraître dans **FruiTrop** 237 de novembre 2015). La Californie apparaît mieux lotie : la récolte de Navel devrait remonter à 83 millions de caisses culture (+ 9 % par rapport à 2014-15 et + 4 % par rapport à la moyenne), malgré quatre années de sécheresse intense et la propagation du greening, qui reste néanmoins sous contrôle. La récolte de petits agrumes progressera d'environ 4 % pour atteindre 690 000 t, un chiffre qui a quasiment doublé en six ans, grâce aux importantes plantations réalisées ces dernières années (+ 9 000 ha depuis 2005). Avec un peu plus de 700 000 t attendues, la production de citron sera inférieure à celle de la saison passée, mais dans la moyenne des années antérieures.

Sources : Conserejia Agricultura de Andalucia, Valencia et Ailimpo

Source : USDA

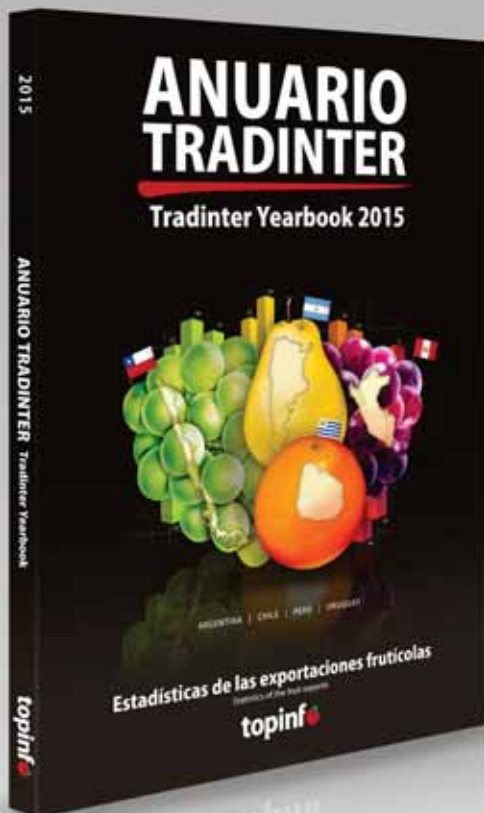
PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/carton 15 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Orange de table	12.45	- 1 %
Orange à jus	13.05	+ 4 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Orange de table		↘	+ 0 %
Orange à jus		↗	- 8 %

Agrumes — Espagne — Première prévision de récolte			
en millions de tonnes	2015-16	Comparatif	
		sur 2014-15	sur moyenne des 4 dernières années
Orange	3.0	- 15 %	- 21 %
Petits agrumes	1.9	- 20 %	- 18 %
Citron	0.9	- 23 %	- 13 %
Pomelo	0.072	- 6 %	+ 11 %
Total	5.8	- 18 %	- 20 %

Source : Consejeria Agricultura Valencia, Murcia, Andalusia

VOLUMES	Variétés par origine	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Navel d'Afrique du Sud	↘	+ 0 %	Fin de campagne précoce de la Navel. Dernières livraisons en semaine 39.	+ 5 %
	Valencia Late d'Afrique du Sud	↗	- 8 %	Pic d'arrivages de Valencia Late en semaine 39, mais niveaux globaux inférieurs à ceux des années passées. Baisse rapide des envois depuis la semaine 39, approche de la fin de campagne.	+ 4 %



Tradinter Yearbook

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



Tradinter Report®

Weekly market reports

Specialists in Argentina's fresh produce business •

Production areas, crop progress and condition, forecasts •

Market comprehension
(studies, analysis, weekly shipments) •

Argentine independent consultants
reliable and unbiased fresh fruit market information

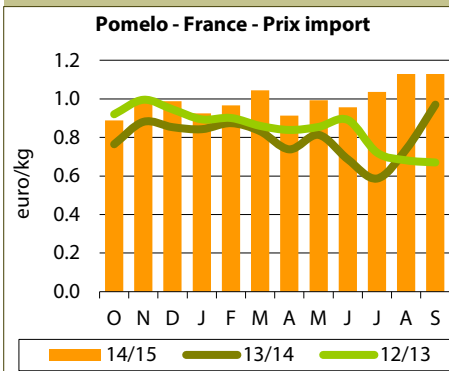
www.top-info.com.ar

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

Pomelo

Septembre 2015

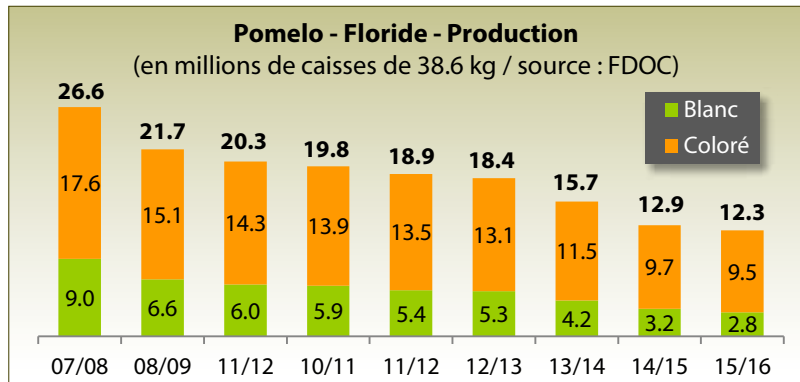
Les apports d'Afrique du Sud ont continué à décliner avec l'approche de la fin de campagne. Les expéditions de fruits tardifs, supérieures à celles des années précédentes, sont restées très limitées et très peu de stocks ont été disponibles pendant la période. Ainsi, l'offre du Mexique a commencé à se développer dans un contexte de marché relativement vide et porteur. Les ventes, même si peu dynamiques, ont été fluides, grâce à la rentrée scolaire et à la mise en place d'opérations de promotion. Les prix records pour la saison ont légèrement décliné jusqu'en semaine 38. Toutefois, ils se sont raffermiss dès la semaine 39 en raison de la raréfaction des fruits d'Afrique du Sud (fin de campagne) et en prévision de la baisse de l'offre du Mexique. Le marché a donc fini le mois sous tension.



PRIX	Type	Prix moyen mensuel (euros/colis éq. 17 kg)	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Hémisphère Sud	19.21	+ 33 %
Tropical	18.36	+ 17 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Hémisphère Sud	↘	+ 21 %	
Tropical	↗	-	

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
Afrique du Sud	↘	+ 21 %	Déclin de l'offre (approche de la fin de saison). Volumes de pomelos tardifs supérieurs à ceux des années précédentes, mais toujours très limités.	- 6 %	
Mexique	↗	-	Progression de l'offre du Mexique. Pic d'arrivages vers la fin du mois.	-	



■ **Pomelo de Floride : une quasi-stabilité de la production en 2015-16 ?** La baisse limitée de la production, annoncée par l'USDA dans sa première prévision publiée début octobre, est presque une bonne nouvelle tant les dégringolades ont été sévères et se sont succédé ces dernières années. La récolte reculerait globalement de 5 %, principalement en raison d'une contraction marquée de la production de White Marsh (- 13 %), celle de coloré demeurant pratiquement stable (- 2 %). Autre motif de satisfaction : le calibrage serait légèrement supérieur à la moyenne et à celui de la saison passée. Mais l'expérience des années précédentes invite à la prudence. L'importance des chutes de fruits, largement dues à un affaiblissement

des arbres par le greening, a contraint l'USDA à rabattre sa prévision initiale de plus de 2 millions de colis ces trois dernières années. Par ailleurs, bien des indicateurs restent au rouge écarlate. Avec un peu plus de 16 000 ha, le verger reste le premier au monde, mais continue de s'éroder (un peu plus d'un millier d'hectares perdu l'an passé, principalement de White Marsh). Par ailleurs, il vieillit : les trois quarts des pomelos Marsh ont plus de 24 ans, tout comme les deux tiers des colorés. Enfin, les coûts de production ne cessent de s'accroître. Selon le FDOC, ils dépassent aujourd'hui les 6 100 USD/ha dans l'Indian River, soit pratiquement 2 000 USD de plus qu'avant l'irruption du greening et 800 USD de plus qu'en 2008-09.

Sources : FDOC, UFL

Pomelo — Floride — Coût de production dans l'India River			
en USD/ha	2003-04	2008-09	2014-15
Désherbage	391	585	487
Traitements sanitaires	1 113	1 843	3 213
Fertilisation	328	756	1 120
Taille	134	125	195
Irrigation	611	661	292
Chancre	-	-	213
Remplacement des arbres	410	723	571
Total	3 311	5 337	6 125

Note : corrigé de l'inflation / Source : UFL

Ananas

Septembre 2015

L'offre globale de Sweet a été très basse en septembre. En effet, plusieurs facteurs climatiques (pluies) ont contribué à réduire l'offre du Costa Rica et à en fragiliser la qualité. Les volumes sont donc restés largement inférieurs à la demande tout au long du mois, permettant de maintenir des ventes assez fluides et une bonne tonicité des prix, qui progressaient régulièrement. Toutefois, c'est en fin de mois que les acheteurs ont semblé prendre conscience de l'extrême faiblesse de l'offre. Ce constat s'est traduit par un raffermissement des cours et de la demande, notamment pour les calibres 7 et 8 peu disponibles.

Avec la fin des vacances scolaires et le retour progressif des opérateurs, on a assisté en début de mois à une augmentation de l'offre avion. Dans la mesure où la demande ne s'était pas repositionnée sur le fruit, les ventes se sont déroulées un peu en dents de scie. Seuls les opérateurs les moins chargés en fruits ont eu des ventes correctes. Dans l'ensemble, le marché a été assez lent, avec une demande très peu intéressée par les ananas, surtout les calibres B. Plusieurs opérateurs ont décidé de réduire leurs importations, ce qui a évité une chute des cours plus prononcée en fin de mois. En revanche, les ventes de Pain de sucre ont été plus régulières (entre 1.90-2.00 euros/kg), car l'offre est restée réduite sur l'ensemble du mois.

Le marché du Victoria a été peu actif en septembre. Les volumes importés sont restés faibles, en adéquation avec une demande peu motivée. Les opérateurs ont eu beaucoup de mal à écouler les volumes en leur possession, pourtant limités. L'offre réunionnaise a encore été très déséquilibrée, avec beaucoup de petits fruits.



© Guy Bréhiner

ANANAS — PRIX IMPORT

Semaines 36 à 40	Min	Max
Par avion (euros/kg)		
Cayenne lisse	1.75	2.00
Victoria	2.80	4.00
Par bateau (euros/colis)		
Sweet	7.50	12.00

Mangue

Septembre 2015

En septembre, l'offre de mangue s'est raréfiée sur le marché européen. La fin de campagne du Sénégal, de Porto Rico et de la République dominicaine a entraîné une nette diminution des quantités mises en marché, alors que l'activité reprenait après la période estivale. Le marché européen a été essentiellement approvisionné par Israël, avec des quantités modérées et en diminution. Le Brésil, lui, a orienté la majorité de ses volumes vers les marchés nord-américains rémunérateurs, alors que ceux destinés à l'Europe restaient limités. Ces deux origines proposaient des Keitt, Palmer et Tommy Atkins, ainsi que des Kent en quantités marginales. Le sous-approvisionnement du marché européen a été accentué par le déficit de production de l'Espagne, origine traditionnellement présente de septembre à novembre. Ce déficit est de 60 % pour la variété Osteen et de 20 à 30 % pour les Kent et Keitt. La faiblesse de l'approvisionnement a eu pour effet le maintien de prix élevés et fermes. Les premiers arrivages de Kent d'Espagne ont été mis en marché en seconde quinzaine du mois, à des prix particulièrement élevés. Parallèlement, cette origine fournissait des

Irwin de qualité avion vendues également à prix soutenus.

Le marché avion est également resté sous-approvisionné en septembre. Les mangues Omer puis Kent d'Israël se sont vendues régulièrement à prix fermes, en dépit d'un manque fréquent de coloration. Compte tenu de la raréfaction de l'offre, certains opérateurs ont mis en vente des Palmer brésiliennes, variété rarement expédiée par avion. Quelques lots marginaux de Kent, de la même origine, ont été ponctuellement réceptionnés à partir de la troisième semaine du mois. Le manque de produits a également incité les exportateurs d'Égypte à étendre leur campagne, traditionnellement limitée au mois d'août.

MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes)

Semaines 2015	36	37	38	39	40
Par avion					
Brésil	10	10	20	30	50
Par bateau					
Brésil	1 100	1 160	1 230	1 500	2 130

EUROPE

MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Semaines 2015		36	37	38	39	40	Moyenne Sept. 2015	Moyenne Sept. 2014
Par avion (euros/kg)								
Égypte	Kent	4.50-4.70	4.50-4.80	4.40-4.80	4.50-4.80	4.50-4.80	4.50-4.75	3.45-4.25
Brésil	Palmer	-	4.00-4.50	3.50-4.50	3.50-4.50	3.50-4.50	3.60-4.50	-
Brésil	Kent	-	-	5.00-5.50	5.00-5.50	5.00-5.50	5.00-5.50	-
Espagne	Irwin	5.00-6.00	5.00-6.00	4.50-5.50	4.50-5.50	4.50-5.50	4.70-5.70	4.10-4.85
Espagne	Kent	-	-	-	5.00-5.50	5.00-5.50	5.00-5.50	3.50-5.00
Israël	Omer	4.00	4.00-4.30	-	-	-	4.00-4.15	-
Israël	Kent	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-4.50	-	4.00-4.50	3.00-3.40
Par bateau (euros/colis)								
Israël	Kent/Keitt	7.00-8.50	8.00-9.00	7.00-9.00	8.00-9.00	8.00-9.00	7.60-8.90	5.25-6.25
Brésil	Palmer	-	-	-	9.00-9.50	8.00-9.00	8.50-9.25	-
Sénégal	Kent	4.00-8.00	-	-	-	-	4.00-8.00	4.00-5.00
Par camion (euros/colis)								
Espagne	Osteen	10-13	10-14	11-12	10-13	9.50-12.00	9.90-12.80	8.25-10.50

ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2015		36	37	38	39	40
Par avion (euros/kg)						
Cayenne lisse	Bénin	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-1.90
	Cameroun	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-1.90
	Ghana	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.75-2.00
Victoria	Côte d'Ivoire	1.85-1.95	1.90-1.95	1.85-1.95	1.85-1.95	1.80-1.90
	Réunion	3.00-3.80	2.90-3.50	2.80-3.50	2.80-3.50	3.50-4.00
	Maurice	3.00-3.50	3.00-3.20	2.80-3.20	2.80-3.20	3.00-3.50
Par bateau (euros/colis)						
Sweet	Côte d'Ivoire	8.00-10.00	8.00-10.00	9.00-11.00	9.00-11.00	9.00-11.00
	Ghana	8.00-10.00	8.00-10.00	9.00-11.00	9.00-11.00	9.00-11.00
	Costa Rica	7.50-9.00	8.00-10.00	8.00-11.00	9.00-12.00	10.00-12.00

Avocat

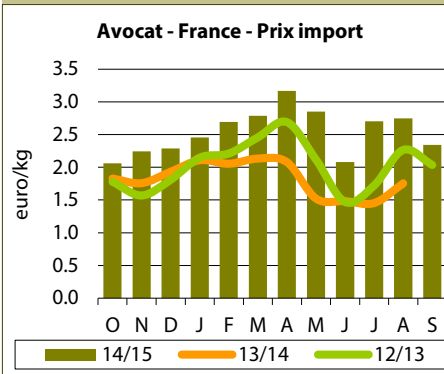
Septembre 2015

Contrairement aux prévisions, le marché du Hass s'est alourdi. La campagne du Pérou s'est prolongée (marché US peu porteur) et les volumes n'ont commencé à décliner que vers la fin du mois (apports lourds, maturité avancée, majorité de gros calibres). Le Kenya a également affiché des niveaux importants. Enfin, les campagnes d'hiver ont démarré avec des niveaux supérieurs à la moyenne, tant pour le Mexique que pour le Chili. De plus, la demande s'est montrée calme compte tenu de prix soutenus à l'import et au détail. De ce fait, des stocks de gros fruits d'une maturité avancée ont été disponibles et un léger manque de petits fruits a été remarqué. Les prix pour les gros fruits ont baissé et des promotions ont été mises en place afin d'écouler les stocks. Les cours des calibres moyens et petits ont suivi la tendance, mais ont mieux résisté.



niennne, l'importance de l'offre globale outre Atlantique a fait plonger les prix sous la barre des 25 USD/lug dès mi-août (soit un peu plus de 8 euros, ramené au colis de 4 kg commercialisé en Europe). Dans ce contexte, les exportateurs chiliens ont revu leur arbitrage entre marchés au profit de l'Union européenne. La nouvelle projection de volumes destinés au marché communautaire table désormais sur 70 000 t, contre un peu moins de 50 000 t pour la précédente. Si cette prévision se concrétise, l'approvisionnement du marché communautaire pourrait donc légèrement dépasser les 170 000 t de 2014-15, saison où le prix moyen de campagne du Hass avait dépassé 10.50 euros/colis. La perspective d'une fin de campagne d'hiver très courte en volume reste d'actualité en raison du déficit de production des origines méditerranéennes.

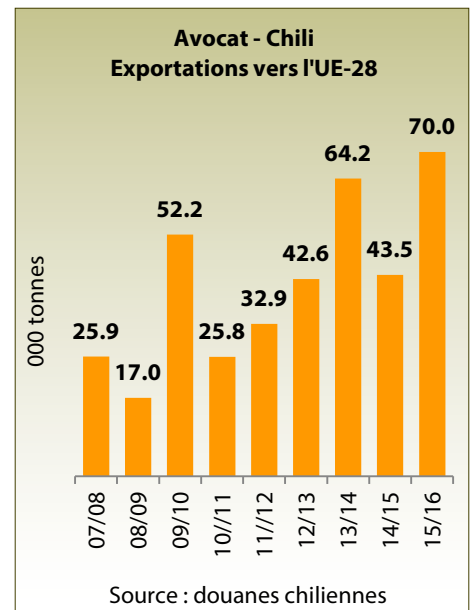
Sources : HAB, InfoHass, professionnels



■ **La Colombie, hôte du prochain congrès mondial de l'avocat.** La décision a été prise à l'issue du 8^e congrès, qui s'est tenu à Lima mi-septembre. La prochaine édition aura lieu à Medellin en 2019. Une belle reconnaissance pour la jeune filière colombienne, dont le développement a été exponentiel ces dernières années.

Source : vanguardia.com

■ **Moins de volumes chiliens d'avocat que prévu aux États-Unis... et plus en Europe.** La déferlante d'avocat Hass mexicain qui se déverse sur le marché des États-Unis vient bousculer le scénario de la campagne 2015-16. Depuis début juillet, les volumes de Hass du Michoacán ayant traversé la frontière américaine ont dépassé 210 000 t, un niveau jamais atteint à cette époque de l'année et 2.5 fois supérieur à la moyenne quadriennale ! Malgré la fin précoce de la campagne californienne,



Source : douanes chiliennes

PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Vertes	8.60	+ 24 %
Hass	9.20	+ 24 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Vertes	↘	- 32 %	
Hass	↗	+ 19 %	

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Pérou	⇒↘	+ 3 %	Arrivages de Hass stables et supérieurs à ceux des années passées en septembre contrairement aux prévisions. Amorce de la baisse seulement en fin de mois. Qualité avancée signalée. Stocks disponibles.	+ 20 %
	Kenya	⇒↗	+ 63 %	Offre du Kenya stable par rapport à août et très supérieure à celle des années précédentes.	+ 4 %
	Afrique du Sud	↘	- 30 %	Poursuite de la baisse de l'offre de Hass et de variétés vertes, avec des volumes déficitaires de 30 %. Fin de campagne.	- 3 %
	Chili	↗	+ 43 %	Démarrage de campagne de Hass avec plus de volumes que la moyenne.	+ 43 %



~ 365 jours ~

Nous sommes spécialistes de la commercialisation et de la distribution de mangues et d'avocats.

Nous importons et exportons pour offrir toute l'année le meilleur produit à nos clients. Nous travaillons 365 jours par an les principales variétés.

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

www.reyesgutierrez.com



Racines & tubercules

3^e trimestre 2015

Patate douce (PD)

Les patates douces à chair blanche provenaient essentiellement d'Afrique du Sud et du Honduras de juillet à septembre. Le cours des PD sud-africaines se raffermissait en début de période par rapport à juin où il s'établissait autour de 1.30 euro/kg. En août, il se contractait de nouveau autour de 1.25 euro/kg et se maintenait jusqu'à fin septembre en dépit d'une revalorisation ponctuelle en milieu de mois. Le cours des produits du Honduras, mieux valorisés jusqu'à mi-août, s'érodait nettement jusqu'en fin de mois, sous l'effet d'une concurrence plus vive. C'est, en effet, à cette période que débutait la nouvelle campagne d'Égypte, avec des volumes en rapide progression. Quelques lots du Brésil étaient disponibles de juillet à mi-août, vendus autour de 1.40 euro/kg. Après une interruption, les envois brésiliens reprenaient en 2^e quinzaine de septembre, mais à un prix très inférieur (1.20 euro/kg).

Les PD à chair orange ont été principalement fournies par le Honduras, avec des prix en forte hausse en août en l'absence de réelle concurrence. Les livraisons des

États-Unis, plus concentrées en août, bénéficiaient également des bonnes conditions de marché occasionnées par la suspension temporaire des envois sud-africains, qui reprenaient en septembre sur les mêmes bases de prix. En revanche, le cours des PD d'Israël s'effondrait en seconde quinzaine d'août, avec la mise en vente de lots de conservation de qualité disparate. La reprise des envois israéliens en septembre, avec des produits de plus grande fraîcheur, permettait la fixation de prix plus fermes, sans atteindre les niveaux observés en juillet. L'approvisionnement était complété par quelques lots de PD violettes et blanches (peau et chair) des États-Unis, livrés ponctuellement.

Igname

Le Ghana est resté la principale source en igname de juillet à septembre. En 2^e quinzaine de juillet, les prix se sont orientés à la hausse en raison de la raréfaction de l'offre découlant du passage progressif à la nouvelle récolte. Fin juillet, les lots de conservation s'échangeaient à la baisse entre 1.10 et 1.20 euro/kg, alors que les prix demandés pour la nouvelle récolte s'envolaient. Nombre d'opérateurs ont sus-

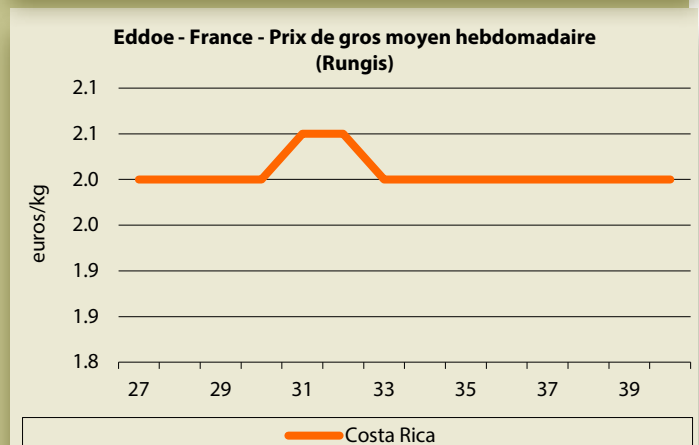
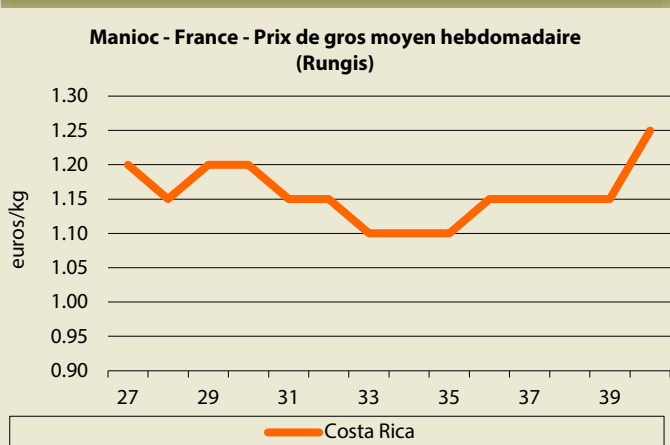
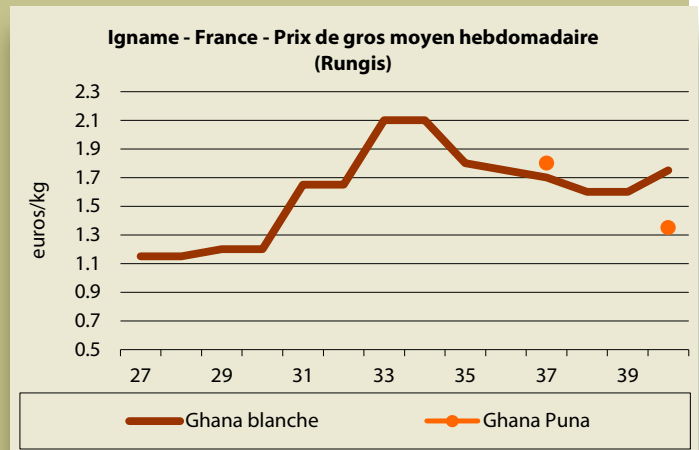
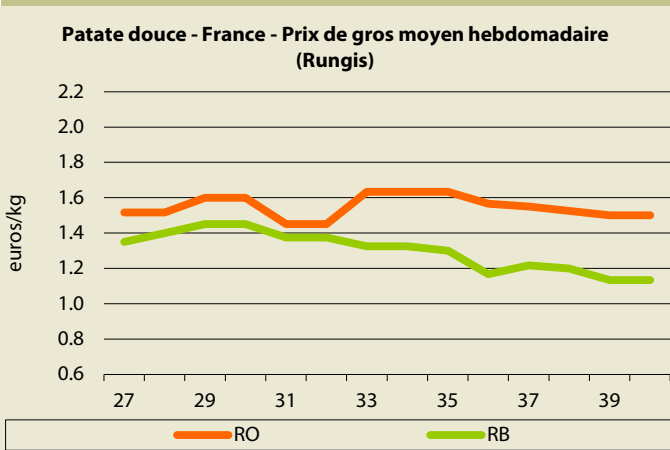
pendu temporairement leurs commandes, les prix s'avérant peu adaptés à la clientèle. Les cours progressaient de façon sensible jusqu'à mi-août, atteignant 2.30 euros/kg, niveau rarement observé. A partir de mi-août, l'élargissement de l'approvisionnement pesait sur les prix, qui fléchissaient progressivement mais restaient soutenus entre 1.50 et 2.00 euros/kg. Les livraisons étaient en majorité composées d'ignames blanches. Seuls quelques lots de Puna étaient mis en vente en septembre, avec des prix en baisse de 1.80 à 1.35 euro/kg de moyenne.

Manioc

Légères variations du prix du manioc du Costa Rica, un peu plus déprimé en août du fait de volumes stables mais d'une demande en retrait.

Eddoe

Les eddoes du Costa Rica se sont vendus régulièrement, avec des prix légèrement plus soutenus de mi-juillet à mi-août du fait d'un approvisionnement moindre. Les écarts de prix restent importants selon les calibres, de 1.80 à 2.50 euros/kg.



Patate douce : RO: peau rouge, chair orange / RB: peau rouge, chair blanche / Source : Pierre Gerbaud

Autres exotiques

3^e trimestre 2015

Banane plantain

Après l'assainissement des conditions de marché au cours du 2^e trimestre 2015, la banane plantain a replongé dans l'ornière dont elle avait eu tant de mal à sortir. Afflux de marchandises et demande déprimée semblent les facteurs expliquant ce nouvel effondrement des prix. Si certaines marques de qualité supérieure sont parvenues à maintenir des cours au-delà du seuil de rentabilité, d'autres se sont placées durablement en deçà. Certaines ventes de produits colombiens se sont effectuées en deçà de 0.50 euro/kg à partir de mi-août. Moins importantes en volume, les marchandises d'Équateur semblent avoir mieux résisté à la détérioration des conditions de marché.



let. En août, les livraisons de christophine s'interrompaient et celles de chayotte s'amenuisaient, entraînant un réajustement tarifaire. Début septembre démarrait la mise en marché des produits français, dans un contexte d'approvisionnement limité permettant la pratique de prix soutenus. En fin de mois, le cours des chayottes fléchissait, alors que celui des christophines, plus rares, restait mieux orienté en dépit de la reprise des exportations du Costa Rica. Quelques lots de christophine de Martinique, acheminés par avion, complétaient l'approvisionnement de juillet à mi-août et s'échangeaient sur la base de 2.80 euros/kg.

Dasheen

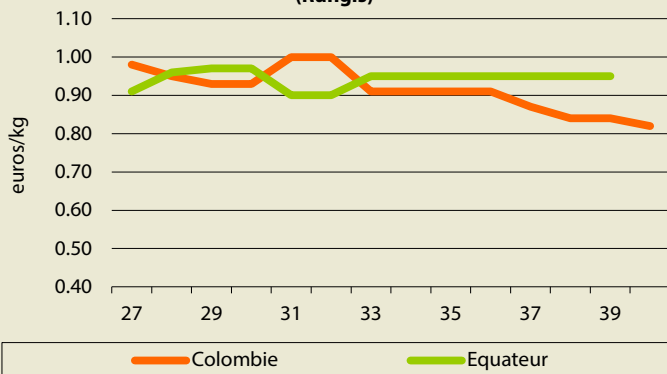
Le 3^e trimestre 2015 s'est caractérisé par une raréfaction de l'offre en provenance de Saint Vincent. Les livraisons limitées et irrégulières ont eu pour effet une nette progression des prix, qui ont dépassé 3.00 euros/kg en septembre. L'approvisionnement a été complété par des arrivages de Martinique, réguliers (mis à part une in-

terruption en première quinzaine de septembre) mais peu importants. Ils se sont vendus au prix stable de 4.00 euros/kg.

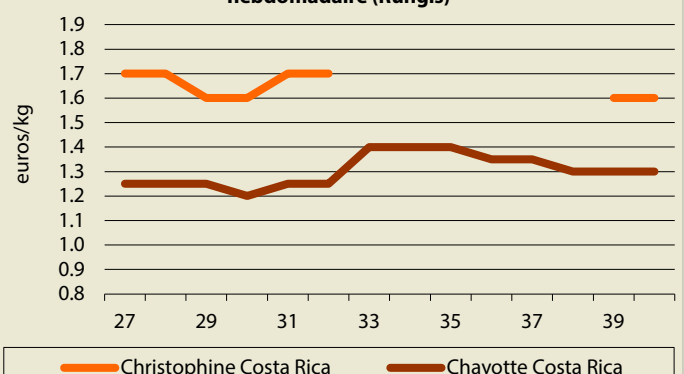
Piment antillais

Les Antilles françaises ont régulièrement approvisionné le marché métropolitain, avec une baisse de volume en août. Celle-ci a favorisé le maintien de prix soutenus face à la concurrence de la République dominicaine, dont les livraisons fléchissaient et présentaient une qualité de plus en plus disparate jusqu'à la suspension des envois en première quinzaine de septembre. Cette suspension était concomitante avec le démarrage de la production nationale vendue à des prix plus attractifs pour une qualité jugée supérieure. Nouvelle origine sur ce secteur de marché, le Maroc a procédé à des expéditions entre mi-août et mi-septembre, avec des prix stables autour de 4.00 euros/kg. L'origine s'est effacée devant la concurrence du piment français, de même que les quelques envois d'autres origines européennes comme le Portugal et la Hollande.

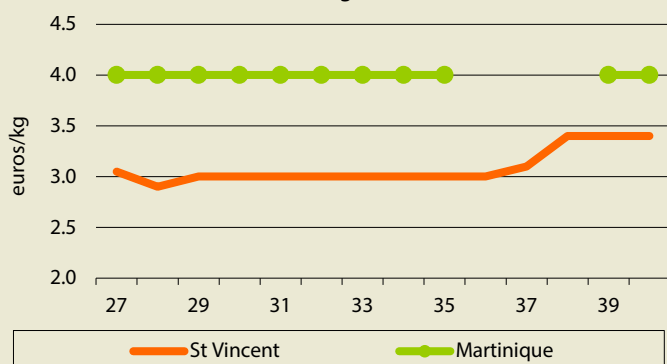
Plantain - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)



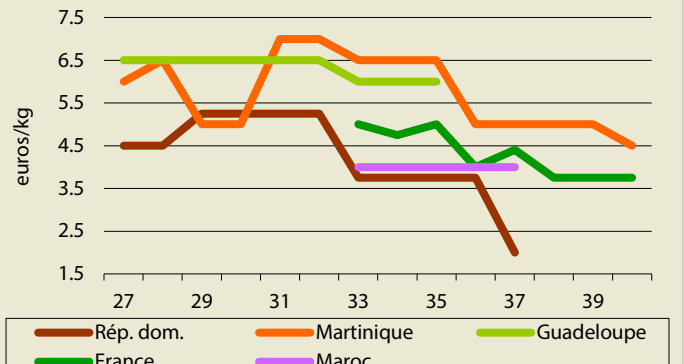
Chayotte et christophine - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)



Dasheen - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)



Piment antillais - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)

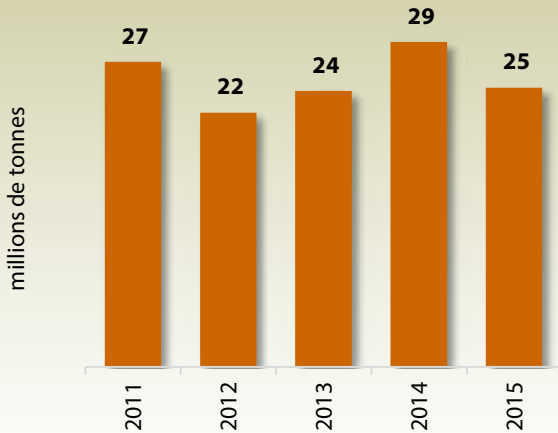


Fruits & légumes tempérés

■ **Rendement en baisse pour les pommes de terre de conservation européennes.** Le NEPG (North-Western European Potato Growers ou Producteurs de pomme de terre du Nord-Ouest de l'Europe) estime que la récolte totale de pomme de terre de conservation dans les cinq principaux pays producteurs européens (Allemagne, Belgique, France, Royaume-Uni, Pays-Bas) s'élèvera à environ 24.5 millions de tonnes en 2015, soit une baisse de 14 % sur 2014 et de 3 % sur la moyenne des 5 dernières années. La précédente estimation du NEPG, début juillet, faisait état d'une baisse limitée à 1 % par rapport à la moyenne. La surface totale dans les cinq pays est en baisse de 4 %, à 527 110 ha. Cependant, c'est le rendement à l'hectare qui a un impact encore plus important sur la production totale. Avec le retour de la pluie, une partie des surfaces emblavées a toujours du potentiel. Certains producteurs n'ont pas encore défané leurs parcelles, souhaitant profiter de l'augmentation des rendements, mais la vigilance s'impose sur les conditions de récolte. La situation est bien plus hétérogène que d'habitude selon les régions de production et les parcelles.

Source : NEPG

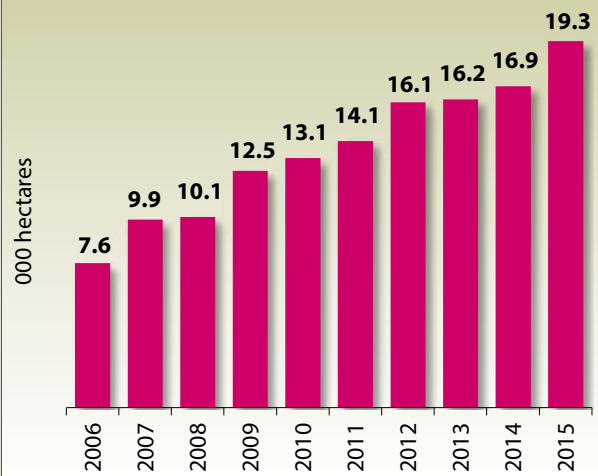
**Pomme de terre de conservation - UE-5*
Production**



*UE-5 : UK, Pays-Bas, Allemagne, Belgique, France
Source : NEPG



Cerise - Chili - Surfaces plantées



Sources : ODEPA, ASOEX



■ **Cerise du Chili : un nouveau record d'exportation en prévision.**

Les producteurs chiliens se préparent à une nouvelle performance pour la campagne 2015-16 et espèrent récolter une production de l'ordre de 140 000 t d'après l'USDA, soit une nouvelle augmentation de 15 %. La dernière prévision de l'Association des exportateurs chiliens (ASOEX) semble confirmer ce chiffre, car elle table sur un potentiel d'exportation de 120 000 t, soit une hausse de 15 à 20 %. L'essentiel des volumes est destiné au marché chinois et est commercialisé à 90 % entre décembre et février. L'ASOEX prévoit donc de renforcer les programmes sur cette destination pour développer les ventes dans tous les réseaux de distribution. D'autres marchés asiatiques devraient également s'ouvrir, comme le Japon puis la Corée du Sud, où un protocole d'accord est en cours de négociation. La diversification du portefeuille de clientèle sera nécessaire car le potentiel devrait encore sensiblement s'étoffer dans les années à venir. La filière estime que les surfaces devraient augmenter de 1 500 à 2 500 ha par an et qu'elles pourraient dépasser plus de 18 000 ha lors de cette campagne, sachant que seulement 40 % du potentiel est en production pour l'instant, avec un objectif de 150 000 t à l'horizon 2018-2020.

Sources : USDA, ASOEX

Fret maritime

Septembre 2015

Après un été long, lent et difficile, le marché de l'affrètement a semblé donner le signe d'un début de changement en faveur des opérateurs, étant donné le nombre de navires retenus pour les affréteurs de banane en Colombie et en Amérique centrale en milieu de mois. L'enthousiasme fut pourtant de courte durée avec la fin prématurée de l'excédent : le tonnage disponible était limité en fin de mois.

Pour le petit segment, le mois de septembre 2015 fut le pire depuis plusieurs années en termes d'activité, mais avec des prix du carburant au niveau de 2008, les retours de trajet TCE étaient similaires à ceux du mois de septembre de l'année dernière, qui était lui historiquement fort. Pour autant, les résultats doivent être interprétés avec prudence : si l'on prend en compte le temps d'attente des navires, le calcul du rendement du TCE moyen retombe à 15c-20c/cbft !

D'un côté, les faibles coûts de carburant ont eu des effets positifs sur les retours TCE, permettant ainsi aux reefers spécialisés de mieux concurrencer les transporteurs, mais de l'autre côté, la chute du prix du pétrole a pesé négativement à l'échelle macroéconomique sur ces économies fortement tributaires du carburant que sont le Nigeria, l'Angola et la Russie, et qui sont des marchés essentiels aux reefers, grands et petits. La chute du prix du pétrole a entraîné une dépréciation de la valeur des monnaies locales, provoquant une inflation des prix des produits importés et, donc, un recul de la demande.

Le gouvernement nigérian n'a montré aucun signe, début octobre, d'actualisation du quota d'importation de poisson pour la fin de l'année. Pas de signe non plus d'un assouplissement des restrictions sur les opérations de change, compliquant la tâche des négociants locaux pour maintenir les importations.

■ **CONHEXA, un quadra fringant !** Le groupe, spécialisé depuis 40 ans dans le stockage en température dirigée, va doubler la capacité de traitement de produits surgelés de DUNFROST. L'entrepôt, situé sur le port de Dunkerque, devrait être capable d'abriter 20 000 palettes à l'issue des travaux en juin 2016. Outre l'accroissement des surfaces à 100 000 m², l'investissement de 7 millions d'euros réalisé permettra aussi de disposer d'un outil technologique de pointe (zone de picking et quai en températures négatives, système de gestion d'entrepôt de



dernière génération). Le groupe table sur l'accroissement du trafic de produits surgelés à Dunkerque, grâce à la

mise en place sur le port d'un nouveau Système d'Inspection Vétérinaire et Phytosanitaire (SIVEP), très compétitif par sa rapidité de traitement. Un mouvement logique, car les importateurs de produits surgelés réaliseront de substantielles économies sur le transport terrestre en déchargeant à Dunkerque plutôt que dans les ports belges.

Sources : Conhexa, Eco 121, WKTL



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

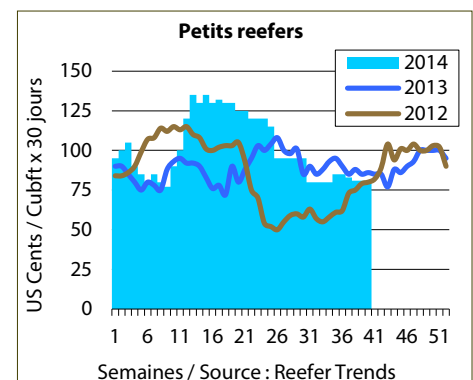
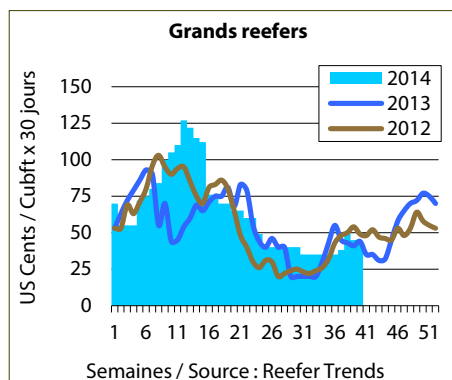
reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

EUROPE

MARCHES SPOT Moyennes mensuelles

USD cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Septembre 2015	39	78
Septembre 2014	41	84
Septembre 2013	49	70



Tomate de contre-saison

Des surfaces stables, mais un rouble instable



La campagne de tomate d'hiver est décidément toujours pleine de surprises. Ainsi, l'incertitude qui planait, suite à l'évolution du mécanisme de prix d'entrée, s'est vite estompée fin 2014 sous l'effet d'une conjoncture favorable pour les origines extra-communautaires avec la forte demande du marché russe, effet collatéral de la crise ukrainienne et de l'embargo européen. On pourrait donc légitimement penser que la reconduction de l'embargo jusqu'en 2016 fournira encore de bonnes opportunités à ces origines, mais la situation économique très incertaine de la Russie et la forte volatilité du rouble devraient plutôt conduire à la prudence.



Parce que le détail est primordial



La qualité
à la loupe !

www.idyl.fr



Producteur & tellement **Plus**

Contactez-nous
+ 33 (0)4 90 24 20 00
contact@idyl.fr

13160 Châteaurenard

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

Un très bon cru 2014-15, à pondérer toutefois

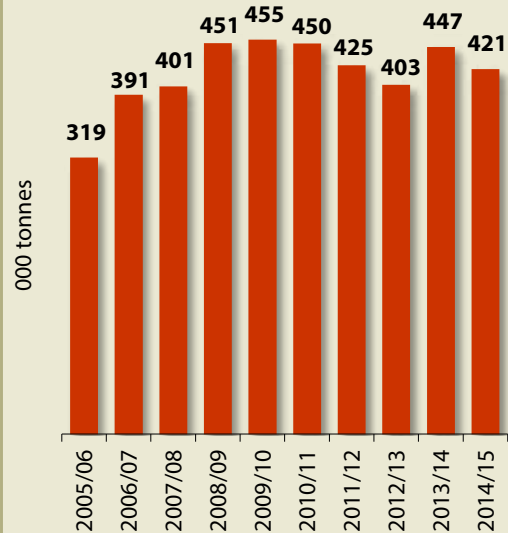
La campagne 2014-15 a dépassé les espérances de nombre d'opérateurs qui travaillent les origines d'hiver, car la pression des pays tiers s'est un peu allégée. Les volumes importés en provenance de ces pays ont ainsi baissé de 6 % par rapport à 2013-14 (25 000 t), ce qui a permis d'absorber sans trop de difficultés le report de la production espagnole sur le marché européen suite à l'embargo russe (+ 4 %). Ces importations ont même progressé de 17 % en valeur par rapport à la campagne précédente (d'octobre à mai), pour un montant de 41 millions d'euros et de 3 % au départ de l'Espagne (82 millions d'euros).

Pourtant, la révision du mécanisme de prix d'entrée pour la tomate suscitait de vives inquiétudes de part et d'autre de la Méditerranée avant le début de la saison, entraînant par ailleurs des modifications substantielles en production avec l'accroissement des plantations de tomates cerise et cocktail au Maroc. Elle s'est finalement surtout traduite par la baisse du nombre de jours de taxe, situation qui s'explique par la modification du calcul de la VFI, qui inclut désormais les petits segments, et également par des prix nettement plus élevés en tomates rondes du fait du marché international. Mais les performances sont à nuancer selon les segments. En effet, si les cours des tomates rondes ont été revalorisés, pour une moyenne non pondérée d'environ 0.79 euro/kg sur Perpignan (+ 17 % sur 2013-14), ils sont descendus très bas en petite segmentation durant une bonne partie de la campagne.

Un marché russe très volatil

Si le cru est sans doute l'un des meilleurs de ces dernières années, il ne semble pas avoir remis en cause le modèle établi pour la campagne d'hiver. Et même si la Russie a été fortement attractive, faisant balancer la répartition entre marché européen et marché russe au début de la saison 2014-15, le bras de fer qu'elle a engagé avec l'Europe a sévèrement mis à mal son économie. La crise politique s'est, en effet, rapidement doublée d'une crise financière (sanctions économiques, spéculation contre le rouble et baisse du prix du pétrole qui représente les deux tiers des exportations russes). La dévaluation de la monnaie a même été spectaculaire sur la fin de l'année 2014, atteignant jusqu'à 100 roubles pour un euro le 15 décembre, alors que le taux de change était relativement stable jusque-là, oscillant entre 35 et 40 depuis 2005. Les

Tomate - UE-28
Importations extra-communautaires
(octobre à mai)



Source : douanes européennes



© Eric Hubert



SIFEL
MAROC
سيفل
2 0 1 5

13^{ème}
ÉDITION

Sous l'égide



Ministère de l'Agriculture
et de la Pêche Maritime

Avec le soutien



Du **3** au **6** décembre 2015
AU PARC EXPO D'AGADIR

Sifel Maroc se réinvente!

Nouvelles Filières

Nouveaux Pôles

Nouvelle Organisation

et une Dimension plus Africaine !

**1^{er} SALON DE LA FILIÈRE
FRUITS ET LÉGUMES
EN AFRIQUE**



Pour vos réservations

Infoline : +212 (0) 5 22 47 06 00 / Email : contact@sifelmorocco.com

interventions de la banque centrale russe ont permis de ramener le taux autour de 55 début 2015 et ce jusqu'au mois de juin, mais la monnaie russe demeure très volatile, en l'absence de règlement du conflit ukrainien et compte tenu de l'évolution de l'économie chinoise à laquelle elle est liée. La mécanique s'est de nouveau emballée à partir de juin, atteignant fin août la barre des 80 roubles pour 1 euro.

Le pire et le meilleur

Les opérateurs hésitent donc entre optimisme et prudence. L'embargo sur les produits européens a permis de booster les envois des autres origines sur le marché russe. L'Association des producteurs et exportateurs de fruits et légumes (APEFEL) relate ainsi une augmentation de 14 à 20 % des exportations marocaines vers la Russie, du fait de la forte demande pour la tomate et particulièrement la tomate cerise, le concombre et, dans une moindre mesure, le poivron.

Mais si le Maroc a des opportunités à saisir sur le marché russe, les professionnels font toujours face à des difficultés logistiques, avec une seule desserte permanente entre Agadir et Saint Petersburg, à laquelle se sont greffées en 2014 deux dessertes supplémentaires qui devraient être reconduites cette année. Les défauts de paiement et les contraintes d'assurance pèsent également sur les échanges. La suspen-



© Régis Domergue



© Régis Domergue

**Tomate — UE-28 — Importations
par principaux pays fournisseurs
(octobre à mai)**

en tonnes	2014-15	Comparatif	
		2013-14	moyenne des 3 dernières années
Espagne	845 056	+ 4 %	+ 3 %
Maroc	349 955	- 2 %	+ 1 %
Turquie	33 723	- 31 %	- 8 %
Sénégal	9 957	- 20 %	- 5 %
Tunisie	8 168	- 19 %	- 16 %
Israël	4 335	- 5 %	- 44 %
Autres fournisseurs extra UE-28	15 014	+ 20 %	+ 8 %
Total fournisseurs extra UE-28	421 152	- 6 %	- 1 %

Source : douanes européennes

sion des paiements en fin d'année 2014 et, pour certains, les non-paiements ont entraîné un net ralentissement des envois début 2015, voire l'arrêt, et un repositionnement sur le marché européen qui a entraîné les cours à la baisse et la mise en place de la taxe pendant quelques jours. Une partie de ces volumes extra-communautaires pourrait donc revenir sur le marché européen lors de cette campagne, même si les opérateurs cherchent d'autres alternatives comme les pays du Golfe.

De même, les opérateurs espagnols ont dû se repositionner sur le marché européen. Tous les efforts de développement faits à destination de la Russie, notamment en tomates allongées, ont été réduits à néant. Ils ne pourront sans doute pas être remis en place facilement même si l'embargo était levé, alors que les envois avaient régulièrement progressé depuis la campagne 2011-12, jusqu'à atteindre 36 000 t en 2013-14.

Un marché européen qui pourrait être assez chargé

La campagne 2015-16 pourrait donc revenir sur les fondamentaux, d'autant que le contingent à droit nul augmente encore cette année pour les tomates marocaines, conformément à l'évolution de l'accord d'Association entre le Maroc et l'Union européenne qui autorise pour cette campagne un quota de 257 000 t, auxquelles s'ajoutent 28 000 t de contingent additionnel. Les surfaces sont globalement stables au Maroc et en Espagne, même si la répartition entre segments devrait évoluer. Ainsi, les surfaces plantées en petite segmentation au Maroc devraient revenir à des niveaux plus conformes aux capacités d'absorption du marché, avec l'arrêt d'un certain nombre de producteurs. Inquiets de l'évolution du mécanisme de prix d'entrée, ces derniers s'étaient lancés l'année précédente dans ces productions, sans pour autant avoir de débouchés. Les surfaces ont été majoritairement replantées en tomates rondes.



Il y a également eu quelques ajustements en Espagne en faveur de nouvelles variétés plus gustatives et au détriment des surfaces de tomates allongées, crise russe oblige, mais aussi de tomates grappes, affectées par des problèmes techniques dans le Bassin méditerranéen qui ne permettent pas toujours de bien les valoriser. Pour autant, la campagne 2015-16 a débuté sur un marché dégagé, compte tenu du déficit d'approvisionnement en tout début de saison. En effet, les chaleurs du printemps et de l'été n'ont laissé qu'une offre résiduelle modeste de tomates d'été en France et en Europe du Nord. La production espagnole a été particulièrement affectée par les températures très élevées qui ont provoqué des pertes très importantes sur la zone de Murcie, ainsi que par une recrudescence parasitaire sur les dernières productions d'été de la zone d'Almería, notamment de mouches blanches qui véhiculent de nombreux virus comme New Dehli.

Par ailleurs, le début de saison a été tardif au Maroc (mi-octobre) avec les fêtes de l'Aïd-El-Kebir (fin septembre/début octobre) et des plantations décalées pour éviter les chaleurs de l'été. La fin de l'année 2015 pourrait un peu se charger car les volumes du Maroc devraient monter en puissance courant octobre, avec un potentiel qui s'annonce d'un fort niveau. En effet, les températures de l'été, qui ont été plus constantes que les années précédentes sans véritable coup de chaud, n'ont pas provoqué de coulures sur les premiers bouquets. La montée en puissance sera sans doute un peu différée sur la zone d'Almería, mais elle devrait permettre à l'Espagne de revenir avec des volumes courant novembre, même si des incertitudes planent encore sur le potentiel, les opérateurs craignant que les plants malades de l'été n'aient contaminé ceux de l'automne en dépit des précautions prises ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr

Campagne litchi 2015-16

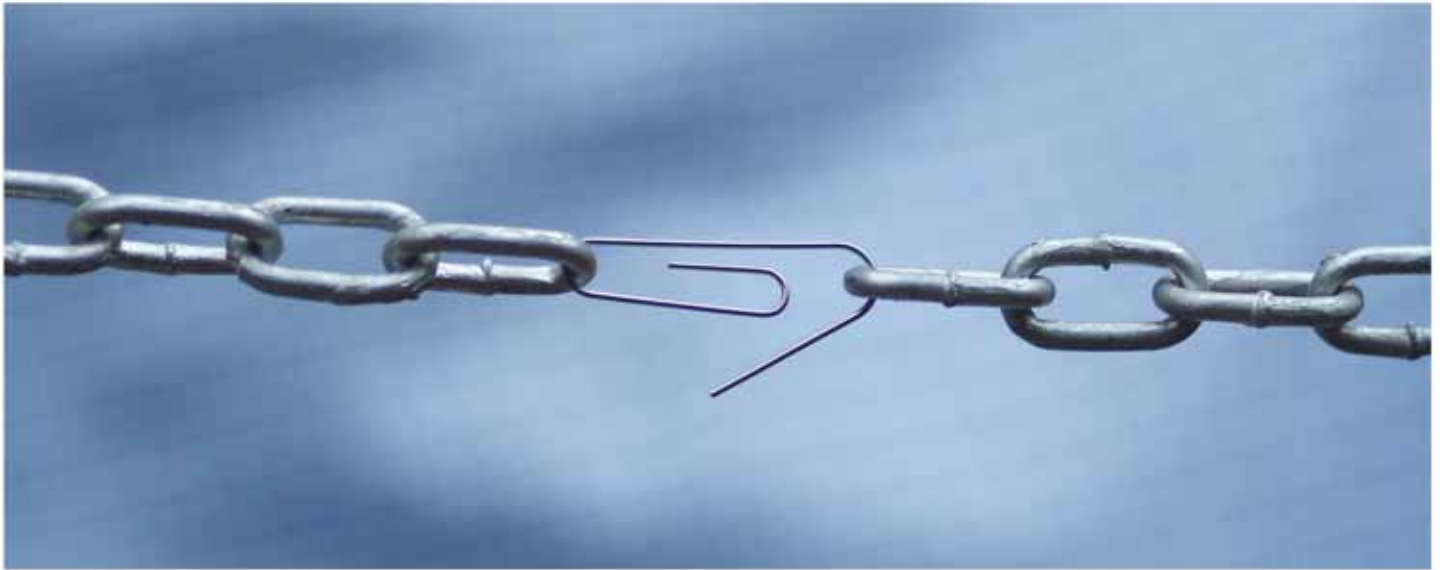
Sous de bons auspices ?



© Guy Béhner

Les conditions météorologiques sur la zone de l'océan Indien semblent avoir été favorables à la culture du litchi. Les différentes origines ont bénéficié d'une bonne floraison qui, sans incidents majeurs, devrait entraîner une bonne production. Selon les zones de culture, on note une plus ou moins grande précocité qui échelonnera l'entrée en campagne d'exportation des différentes origines. Le marché européen ne devrait donc pas manquer de litchi pour les fêtes de fin d'année.

Information... your weak link?



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

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

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

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

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

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

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

reefer trends



Vietnam Offensive sur le litchi

De nombreux articles de la presse professionnelle se sont fait l'écho ces derniers temps du potentiel d'exportation du litchi vietnamien. Avec une production estimée à 200 000 tonnes en 2015, le Vietnam fait partie des plus importants producteurs mondiaux de litchi. La majorité de la production est auto-consommée, les exportations étant évaluées à 80 000 tonnes. Traditionnellement, la Chine demeure le principal client, mais les relations commerciales entre les deux pays semblent difficiles. Aussi, les exportateurs vietnamiens recherchent-ils de nouveaux débouchés sur le marché international. Plusieurs tests ont été menés cette année vers l'Australie, le Canada et les Emirats avec, a priori, un bon accueil. Un essai a également été conduit vers le marché français avec quelques tonnes commercialisées directement via la diaspora vietnamienne. Ces différentes expéditions par avion se sont bien déroulées, permettant aux exportateurs de mieux valoriser leur produit que vers leur voisin chinois. Toutefois, ces envois n'ont représenté que quelques tonnes, peu comparables aux milliers de tonnes dirigées vers la Chine. Le succès d'estime des lots expédiés en France, vers une frange de consommateurs visiblement conquis, ne doit pas occulter la limite de ce marché. Le calendrier d'exportation du Vietnam se situe en juin et juillet, période à laquelle se déroule la pleine campagne de fruits rouges européens. La demande pour le litchi est d'autant plus faible à cette époque que les prix demandés sont élevés. Deux aspects qui risquent bien de ne laisser au Vietnam qu'une petite fenêtre commerciale, à l'instar du Mexique qui tente depuis plusieurs années d'imposer ses litchis en début d'été.

Madagascar Campagne sur des rails

Les premières prévisions de la campagne litchi de Madagascar font état d'un statu quo général étonnant. La floraison et les premières nouaisons sont en cours sur la côte Est du pays, sur le même tempo globalement que les trois campagnes précédentes. Cette continuité sur une si longue période est à souligner lorsqu'on se souvient des variations connues dans un passé encore proche.

La prévision d'une production conséquente et assez précoce a amené les opérateurs de la filière à reconduire la même organisation que celle de la campagne précédente. Si rien ne modifie les conditions de production d'ici là, la récolte devrait démarrer vers le 16-18 novembre pour les expéditions par bateau, comme l'année passée. Deux navires conventionnels sont programmés pour acheminer les litchis sur les marchés européens en fin d'année, l'un en semaine 50, l'autre en semaine 51. Le calendrier de commercialisation s'avère également satisfaisant avec deux week-ends de ventes avant les fêtes de Noël et une 53^e semaine allongeant d'autant la campagne des litchis « conventionnels » avant l'arrivée des fruits transportés en conteneurs maritimes pour la dernière phase de campagne début 2016. Celle-ci s'annonce également plus favorable que l'année dernière avec la célébration du nouvel an chinois le 8 février. Cette fête, qui relance l'intérêt pour le litchi en fin de campagne, s'était déroulée tardivement en 2015 (19 février) et n'avait eu que peu d'effet sur les ventes.

Les opérateurs envisagent de commercialiser les mêmes volumes que l'année dernière. Les navires conventionnels programmés livreront chacun environ 7 000 palettes, auxquelles il faut ajouter une centaine de conteneurs. La stagnation des quantités dirigées vers l'Europe correspond à la consommation observée depuis quelques années. Leur développement inconsidéré risquerait fort d'amoinrir les résultats économiques satisfaisants depuis la réorganisation de la filière en 2010-11. Pour autant, on comprend aisément la volonté des exportateurs malgaches d'accroître les exportations devant



© Guy Brehmier

ces bons résultats. C'est pourquoi ils tenteront d'explorer de nouveaux débouchés cette année. Des essais devraient être organisés vers la Russie, le Moyen-Orient et certains marchés asiatiques. Pour les deux premières cibles, il s'agit de défricher des marchés où le fruit est peu ou pas connu. En revanche, pour les marchés asiatiques, il s'agirait plutôt de jouer sur l'aspect contre-saison de la production locale. Là encore, la célébration du nouvel an chinois pourrait constituer un contexte favorable pour la vente des fruits de Madagascar.

La principale modification qui pourrait intervenir dans le déroulement de la campagne serait une nouvelle baisse des volumes de litchi expédiés par avion durant la première phase de campagne, du fait de leur manque de compétitivité par rapport à ceux des origines voisines. De 500 tonnes en 2010-11, les exportations malgaches par avion n'ont cessé de décroître pour se situer à 320 tonnes lors de la campagne 2014-15. Ce recul semble alimenté par des tarifs de fret nettement plus élevés au départ de Madagascar que des origines concurrentes qui, de ce fait, ont été incitées à expédier des quantités plus importantes.

En termes de logistique et de surveillance des aspects sanitaires, la prochaine campagne s'articulera sur les mêmes dispositifs que ceux mis en place depuis maintenant cinq campagnes. Alors que le bon déroulement successif des campagnes pourrait entraîner un relâchement de la vigilance, les opérateurs maintiennent un dispositif strict pour, d'une part, respecter les réglementations européennes en vigueur et, d'autre part, garantir à leur clientèle l'innocuité sanitaire de leur produit. Le système repose notamment sur un auto-contrôle permanent des teneurs résiduelles en soufre et sur la mise en place de certifications reconnues. Cette planification instaurée après la crise de 2010 s'est avérée efficace. Elle a permis à la filière malgache de sortir de l'ornière où elle s'était engagée, tout en apaisant le caractère anxieux des campagnes passées. Le retour à une certaine sérénité, tant sur l'aspect sanitaire que commercial, a vraisemblablement joué un rôle important dans la succession de campagnes profitables.



Afrique du Sud Une bonne prévision de récolte

Comme pour Madagascar, la floraison des vergers sud-africains paraît prometteuse, bien qu'il soit encore tôt pour le confirmer. Les premiers envois par avion pourraient parvenir sur les marchés européens en seconde semaine de novembre, peu ou prou avec la même précocité que l'année dernière. Mais les volumes les plus importants ne devraient être disponibles qu'en seconde quinzaine du mois. La plus ou moins grande précocité de la campagne sud-africaine dépend des régions de production et des variétés arrivées à maturité. Le démarrage des expéditions vers l'Europe dépend également du marché intérieur. La demande nationale est, semble-t-il, de plus en plus importante et certains producteurs préfèrent, pour partie, écouler leur production sur le marché local plutôt que de la livrer sur le marché international plus risqué et plus fluctuant. La récolte pour les envois par conteneurs maritimes devrait débuter vers la semaine 51 pour une arrivée en Europe en première quinzaine de janvier.

Autres origines

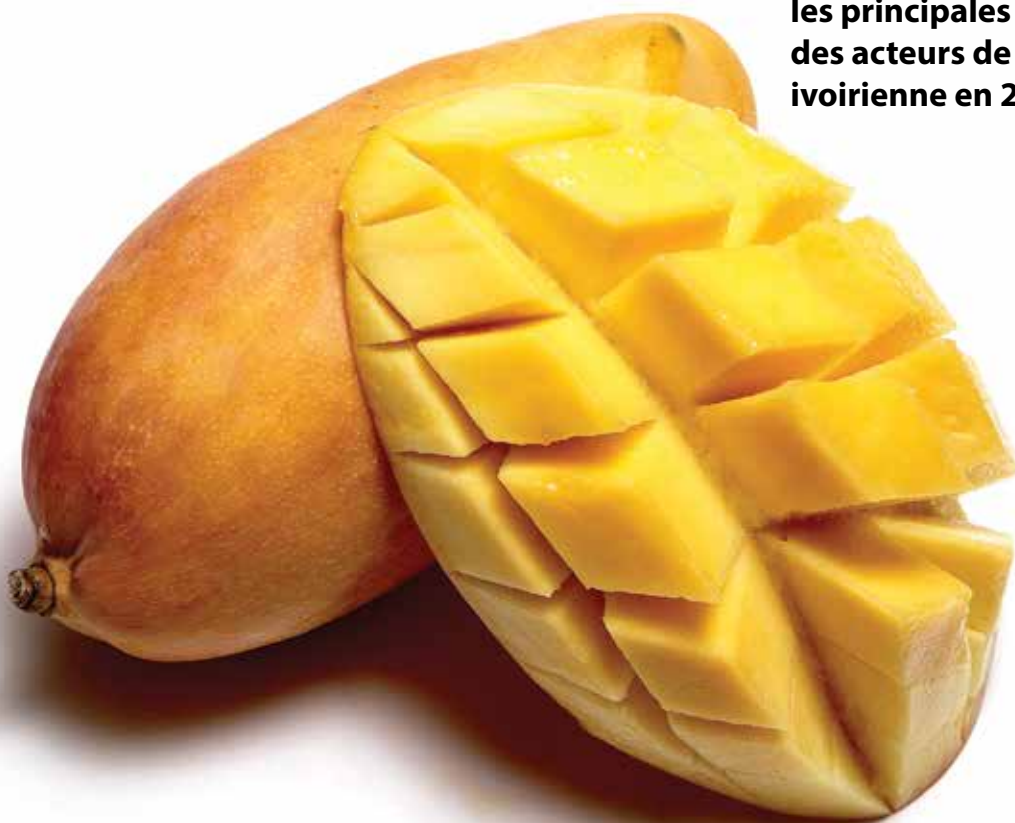
Les productions de l'île Maurice et de la Réunion devraient être conformes à la normale, avec un démarrage de campagne respectivement début et mi-novembre. Les fruits du Mozambique, qui avaient fait une entrée remarquée en début de campagne avion en 2014, devraient compléter l'offre. Le Mozambique devrait pouvoir profiter de l'arrivée plus tardive des volumes conséquents d'Afrique du Sud. Le bon accueil réservé à ses produits en 2014 laisse présager d'une intensification des flux vers l'Europe. Pour mémoire, le Mozambique a exporté autour de 80 tonnes de litchi au cours de la dernière campagne ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Mangue de Côte d'Ivoire

Bilan de campagne 2015

L'augmentation des saisies pour cause de mouches des fruits et la menace de l'Union européenne d'interdire les importations de mangue de Côte d'Ivoire ont été les principales préoccupations des acteurs de la filière ivoirienne en 2015.

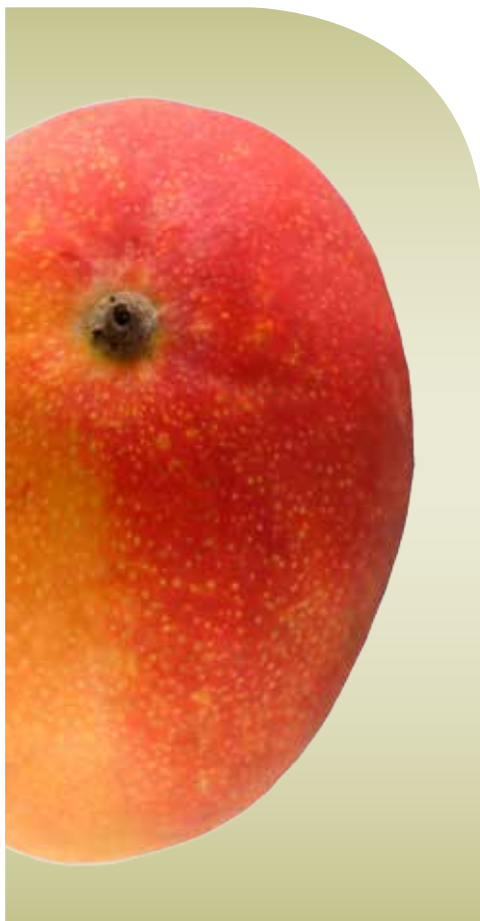


© Guy Brelhier

Afin de préparer la campagne 2015, les exportateurs, les autorités sanitaires, les organisations professionnelles et interprofessionnelles se sont mobilisés afin de créer un plan de sauvetage de la filière. On a ainsi vu un renforcement des contrôles phytosanitaires sur les envois par bateau et par avion et une implication du ministère de l'Agriculture dans l'organisation de la filière et des traitements phytosanitaires en plantation.

Jamais autant d'efforts n'auront été fournis pour la préparation d'une campagne de mangue en Côte d'Ivoire. L'enjeu en valait la peine. En effet, au nord de la Côte d'Ivoire, où la mangue rapporte 13 milliards de francs CFA et participe largement à la réduction de la pauvreté, la menace de l'Union européenne a été fortement ressentie, surtout en période pré-électorale.

Les mesures mises en place par le ministère de l'Agriculture et les professionnels ont porté leurs fruits puisque les interceptions sont passées de 64 en 2014 à 10 en 2015.



Renforcement des contrôles phytosanitaires au départ

Validé de principe par la Commission européenne, le plan proposé par les autorités ivoiriennes en février 2015, afin de lutter contre la propagation de la mouche des fruits, a été mis en place avec vigueur. La première action a été de renforcer les contrôles phytosanitaires systématiques au départ du produit en station de conditionnement et à l'aéroport pour les mangues avion. En effet, pendant des années, les contrôles phytosanitaires n'ont consisté qu'à la signature de certificats sans contrôle réellement efficace de la part des inspecteurs. Désormais, toutes les expéditions faisant l'objet d'un certificat phytosanitaire sont soumises à une inspection.

Autre action : l'identification et l'enregistrement des exportateurs auprès du ministère de l'Agriculture. Plus de 40 exportateurs ont ainsi été répertoriés et classés selon plusieurs catégories (haut risque, risque moyen, faible risque), base sur laquelle des plans d'échantillonnage plus ou moins rigoureux ont été définis. Les autorités ont recensé plus de 30 stations de conditionnement de mangue dans le nord de la Côte d'Ivoire.

Fixation officielle des dates d'ouverture et de fermeture de campagne

Par ailleurs, les dates d'ouverture et de fermeture de campagne ont été définies officiellement par le ministère de l'Agriculture. Ouverte le 20 mars, la campagne de Côte d'Ivoire a été clôturée le 5 juin. La date de fermeture devra certainement être revue étant donné que les interceptions en Europe ont été plus importantes en juin.

L'ouverture au 20 mars a été fixée uniquement pour le démarrage de la campagne d'Amélie. L'ouverture de celle de la Kent, variété principalement exportée, a été définie par la profession au 8 avril. Cette date n'a pas fait l'unanimité auprès des producteurs et responsables d'approvisionnement des usines. Ils l'ont jugée trop précoce compte tenu de la maturité des fruits et aurait souhaité démarrer le 15 avril.

Des conflits d'intérêts existent entre, d'une part, certains importateurs européens qui sont très pressés de recevoir le produit et, d'autre part, les techniciens de récolte qui ont intérêt à ce qu'il y ait une majorité de fruits à maturité en plantation afin de pouvoir amortir leurs frais de transport jusqu'à la station de conditionnement. Ainsi, les volumes exportés ont été très faibles pendant cette période.



Traitement des plantations contre la mouche des fruits et formation du personnel

Une autre mesure a été mise en place pour lutter contre la mouche des fruits : le traitement des vergers, qui s'étendent sur 20 000 hectares selon le recensement. Cette opération gigantesque a été menée sous l'égide des directions régionales de l'Agriculture. Cependant, les produits de traitement subventionnés (Success appât) n'ont pas été totalement utilisés par les producteurs.

Par ailleurs, on a pu constater une mauvaise utilisation du produit. En effet, il doit être épandu sur les feuilles et non sur les fruits. La sensibilisation à la bonne réalisation des traitements n'a donc pas été suffisante. Il s'en est suivi des décolorations sur la peau des fruits, automatiquement mis en écart de triage en station de conditionnement.

Des mesures relatives aux stations de conditionnement ont également été mises en place. Ainsi, des formations à destination de l'ensemble des intervenants (pisteurs, personnel de station) ont été organisées par le COLEACP en début de saison. Elles portaient sur la détection des piqûres de mouche et la gestion des fruits infectés.

De nombreuses mesures devront certainement encore renforcer les dispositions de 2015 en vue d'atteindre le seuil de zéro saisies en 2016.



Une augmentation des volumes et des coûts de revient

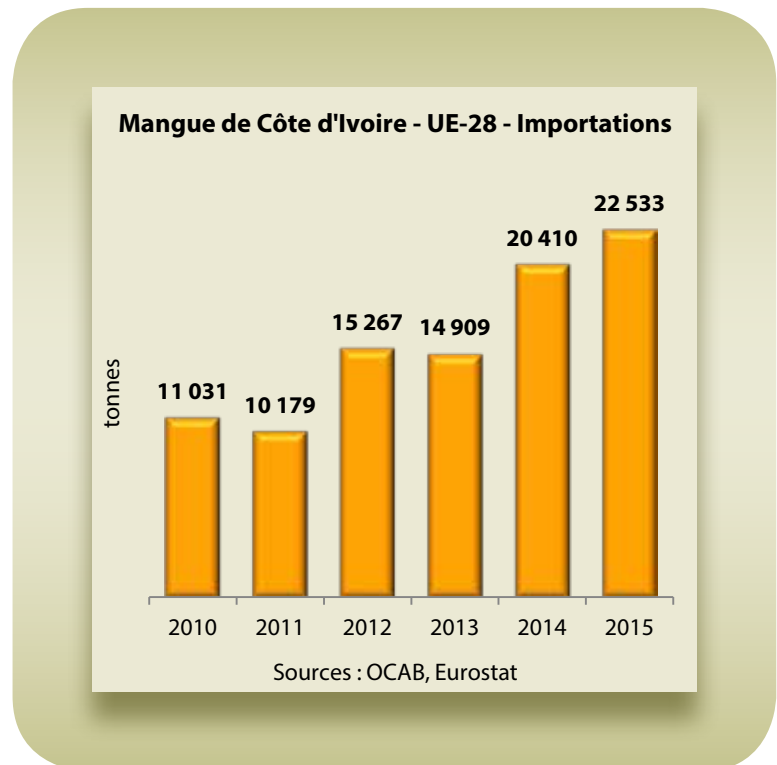
Malgré le renforcement des contrôles sanitaires, les exportations de mangue sont passées de 20 400 tonnes en 2014 à 22 533 tonnes en 2015, soit une hausse de 10 % (tableau évolution des exportations depuis 2010). L'augmentation des volumes n'a pas tiré les prix à la baisse, à l'exception de la fin de campagne où les cours ont été largement en dessous du coût de revient (2 à 3 euros/colis).

Durant la campagne, les prix se sont stabilisés autour de 5.50 euros/colis pour des marchandises de très bonne qualité. Un prix moyen largement au-dessus des 4 à 4.50 euros de 2014. Cependant, si les volumes augmentent, les coûts de revient augmentent aussi : hausse du prix au producteur et du prix rendu station de conditionnement, de la main d'œuvre saisonnière, des impôts et taxes prélevés par l'État, des contrôles phytosanitaires et, en général, des charges liées à l'exportation. Sans compter les coûts découlant de la multiplication des certifications demandées par la clientèle en Europe.

Effets du changement climatique sur la production de mangue

Le changement climatique constaté dans le nord de la Côte d'Ivoire engendre un retard de la saison des pluies. Cette année, les premières pluies ont commencé début mai, alors qu'elles apparaissaient vers le 20-25 avril les années précédentes. Une aubaine pour la mangue puisque, cette année, l'antracnose a été moins présent qu'en 2014. Ce facteur a également permis la réduction de la population de mouches des fruits lors de la saison.

En revanche, le décalage climatique entraîne un retard de la fructification. Si dans les années 1990 la campagne de Kent pouvait démarrer la première semaine d'avril, voire les derniers jours de mars, force est de constater qu'il y a maintenant un retard de maturité et que la saison ne peut réellement démarrer que la deuxième semaine d'avril.



Vers une meilleure valorisation du produit « mangue de Côte d'Ivoire »

Bien que l'affinage dans les entrepôts des importateurs européens soit un atout important (goût, coloration, calibre, pigmentation de la peau, maturité, etc.), d'autres éléments viennent renforcer la valorisation des mangues de Côte d'Ivoire.

Si la certification GLOBALGAP est devenue obligatoire sur l'ensemble des marchés européens, d'autres certifications, notamment sociales, sont demandées par des clients de plus en plus soucieux du bien-être des producteurs via de meilleurs prix et revenus.

Hormis Fair For Life, qui est connue depuis plusieurs années dans la filière mangue ivoirienne, l'organisation Fair Trade, qui est bien implantée dans la filière cacao, le pays étant le premier producteur mondial, pointe maintenant son nez dans la filière mangue de Côte d'Ivoire.

Autre élément qui va dans le sens d'une meilleure valorisation : des fruits très colorés, dont la maturité équivaut à celle de la mangue avion, présentés dans des colis de 6 kg mais expédiés par bateau. Ce procédé, bien connu au Pérou, commence à se développer en Côte d'Ivoire.

De nouveaux enjeux et nouveaux défis pour une filière en plein développement, qui doit faire face à une multiplication incessante des opérateurs ■

Alexis Moulin

Marché européen de la mangue

Baisse du nombre d'interceptions pour cause de mouche du fruit

La campagne d'exportation 2015 de mangue d'Afrique de l'Ouest (avril à juin) a été marquée par une baisse sensible des interceptions en Europe pour cause de mouche du fruit.

La progression des interceptions depuis plusieurs années avait entraîné une surveillance accrue des services phytosanitaires des Etats membres. Des alertes avaient même été lancées par la Commission européenne, notamment à l'égard de la Côte d'Ivoire. Les mises en garde auraient-elles eu un effet sur le nombre d'interceptions ? Certainement, si l'on en juge par les programmes de lutte mis en place en Côte d'Ivoire et les résultats obtenus cette année. Et ceci en dépit d'un délai de mise en œuvre particulièrement court entre avertissement et début de campagne. Le traitement des vergers et la plus grande vigilance des opérateurs lors du conditionnement des fruits semblent avoir été positifs. Toutefois, les pays exportateurs n'obtiennent pas tous les mêmes résultats. Le plus remarquable reste celui de la Côte d'Ivoire et, pour une moindre part, celui du Mali. En revanche, le Burkina Faso et le Sénégal ont subi davantage d'interceptions en 2015 qu'en 2014.

Ces résultats sont encourageants mais encore loin des exigences réglementaires de l'Union européenne. Il convient de souligner que la baisse du nombre d'interceptions en 2015 intervient dans un contexte plus strict de contrôle, notamment dans certains Etats membres qui ont restructuré leurs services phytosanitaires après avoir été l'objet d'audits peu flatteurs.

Si l'on peut se réjouir de la baisse du nombre d'interceptions, il n'en reste pas moins vrai que la menace perdure. Ce n'est qu'après plusieurs campagnes qu'on pourra confirmer ou infirmer le recul réel du nombre de saisies. Il revient aux origines concernées de ne pas baisser la garde et d'intensifier leur programme de lutte contre la propagation des insectes incriminés.

Les statistiques européennes des interceptions de mangues infestées par la mouche du fruit sont intéressantes et instructives, mais elles s'abstiennent de rapprocher le nombre de saisies des volumes exportés par chaque origine. La confrontation des deux apporte évidemment plus de relativité. Il n'y a pas de commune mesure entre des origines comme le Brésil et le Pérou, qui ont subi respectivement 4 et 8 interceptions en 2014 pour 99 000 t et 72 000 t exportées vers l'Europe, et le Cameroun qui a fait l'objet de 11 interceptions pour 450 tonnes expédiées, ou pire la Jamaïque avec 33 interceptions pour à peine 250 tonnes exportées. Le croisement des données permettrait sans doute de mieux évaluer les risques réels d'introduction d'organismes nuisibles dans l'UE ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Mangue d'Afrique de l'Ouest — UE-28 — Nombre d'interceptions pour cause de mouche du fruit		
Origines	2014	2015
Côte d'Ivoire	62	10
Burkina Faso	3	15
Mali	23	11
Sénégal	11	15
Guinée	0	1
Total Afrique de l'Ouest	99	52
Total toutes origines	254	113

Source : Europhyt

Le choc Brésil/Pérou de fin d'année aura-t-il lieu ?

Après une période particulièrement favorable au marché européen de la mangue en septembre et octobre, ne se dirige-t-on pas vers une période de commercialisation plus âpre ?

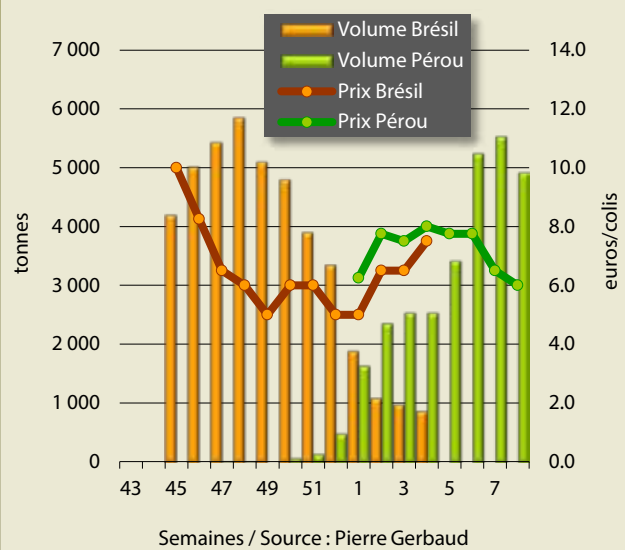
Un certain nombre de facteurs le laisse supposer. Le démarrage assez tardif de la campagne d'hiver du Brésil (variété Kent) pourrait bien avoir pour conséquence un prolongement de ses livraisons jusqu'en janvier, comme ce fut déjà le cas dans le passé. Par ailleurs, il semblerait que la campagne péruvienne soit, cette année, plus dense et plus précoce que les deux dernières campagnes. La conséquence serait un afflux de marchandises au moment où se croisent les deux origines en fin d'année et son corollaire, une baisse sensible des cours. Les deux dernières campagnes sont, à ce titre, éloquentes.

La campagne 2014-15 s'est caractérisée par un passage du Brésil au Pérou assez harmonieux. La baisse rapide et marquée des livraisons du Brésil laissait la place au Pérou en progression. Le cours des Kent du Brésil a fléchi de façon limitée fin novembre/début décembre, suite à des livraisons substantielles, et a même augmenté début 2015. Ce redressement était dû, certes, à la diminution des disponibilités, mais également à la composition de l'offre. Le Brésil exportait à cette période des fruits de gros calibre, absents de l'offre péruvienne qui était majoritairement composée de petits calibres.

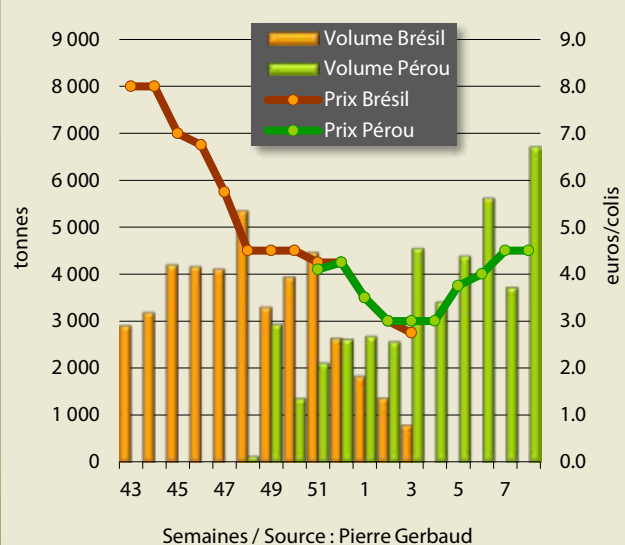
La campagne précédente présentait un profil tout autre avec une entrée en campagne du Pérou plus précoce. Il en résultait un chevauchement de l'offre des deux origines entraînant un effondrement durable des cours. C'est peut-être ce qui attend la campagne 2015-16 si le Brésil maintient un rythme d'expédition soutenu et si, comme cela semble être le cas, le Pérou renoue avec une saison plus précoce et plus ample ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Mangue du Pérou et du Brésil - Arrivages en Europe et prix des Kent sur le marché français en 2014-15



Mangue du Pérou et du Brésil - Arrivages en Europe et prix des Kent sur le marché français en 2013-14



Un dossier préparé par
Denis Loeillet
et
Thierry Paqui

Sommaire

- p. 32 **Marché mondial de l'ananas frais — Crash test !**
- p. 42 **Campagne ananas par bateau en 2014-2015 — Un besoin de périodicité pour le Sweet**
- p. 48 **Campagne ananas par avion en 2014-2015 — Vers une progression durable de l'offre ?**
- p. 52 **Campagne ananas Victoria en 2014-2015 — Trop de petits fruits de la Réunion**
- p. 54 **Panorama statistique mondial**
- p. 56 **Défauts de qualité**
- p. 58 **La culture de l'ananas**
- p. 61 **Les principales variétés**

© Régis Domergue

Ananas

Ananas





@SIIM_GroupeOD



L'Ananas Extra Sweet d'Equateur



PRODUCTEUR - IMPORTATEUR - MÛRISSEUR - DISTRIBUTEUR



Siège Social - Plateforme de Mûrissage - MIN Rungis - Bât. C3 - D2 - E2, 2-16 rue de Perpignan, Fruileg CP 60431, 94642 Rungis Cedex, France - Tél.: +33 1 45 12 29 60 - Fax : +33 1 45 60 01 29 - E-mail : dibra@siim.net

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

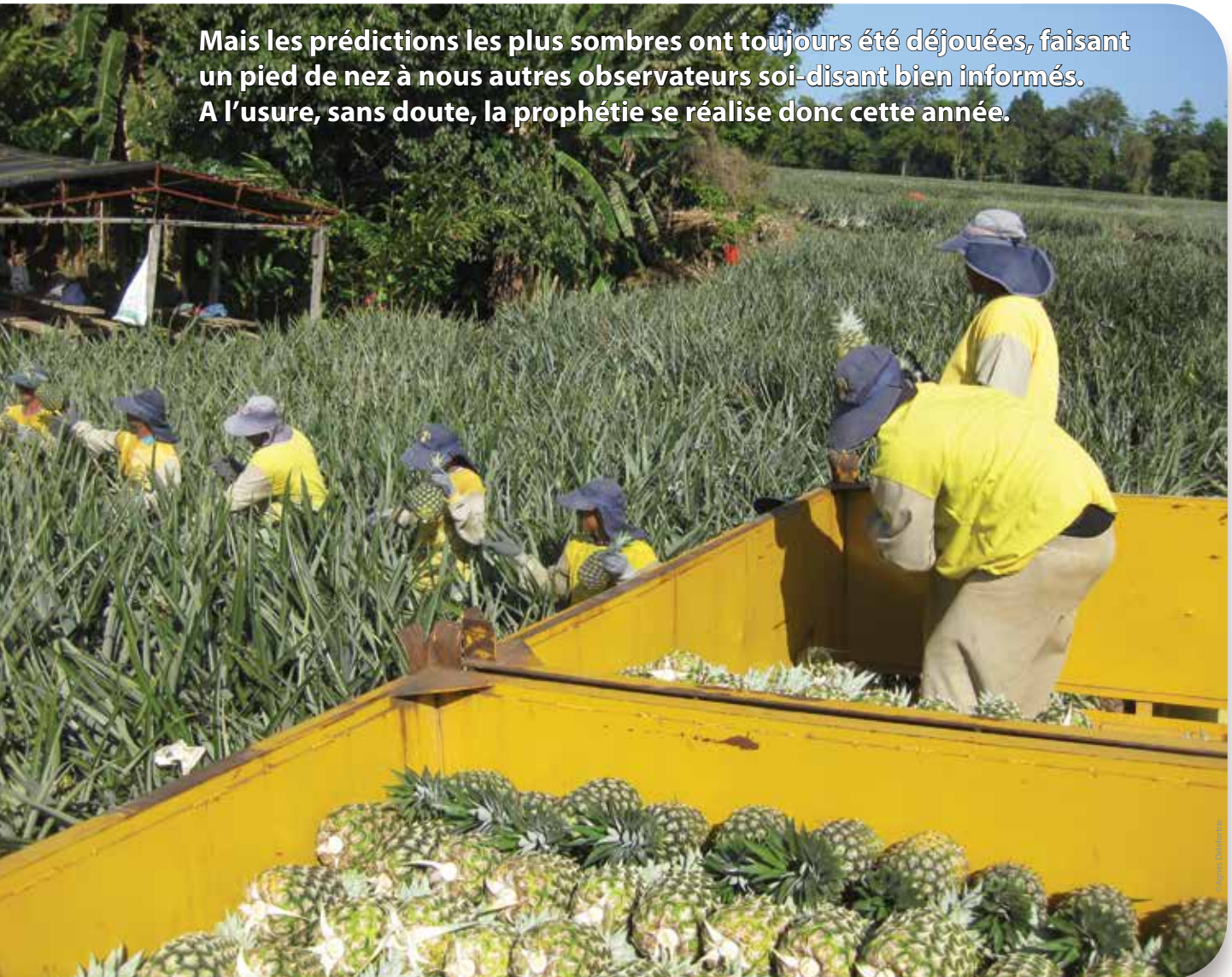


Marché mondial de l'ananas frais

Crash test !

Un des grands mystères du marché mondial des fruits tropicaux vient d'être levé. Le secteur de l'ananas frais est passé ces derniers mois de l'infini au fini. Les analystes avaient depuis longtemps prédit la fin de l'âge d'or ou, tout du moins, la fin de la croissance quasi exponentielle des volumes offerts sur le marché international.

Mais les prédictions les plus sombres ont toujours été déjouées, faisant un pied de nez à nous autres observateurs soi-disant bien informés. A l'usure, sans doute, la prophétie se réalise donc cette année.





The king
of fruit.*

CAVENNE

**Cueilli
mûr à point**



Tél : 04 91 43 44 45
www.canavese.fr

*Le roi des fruits

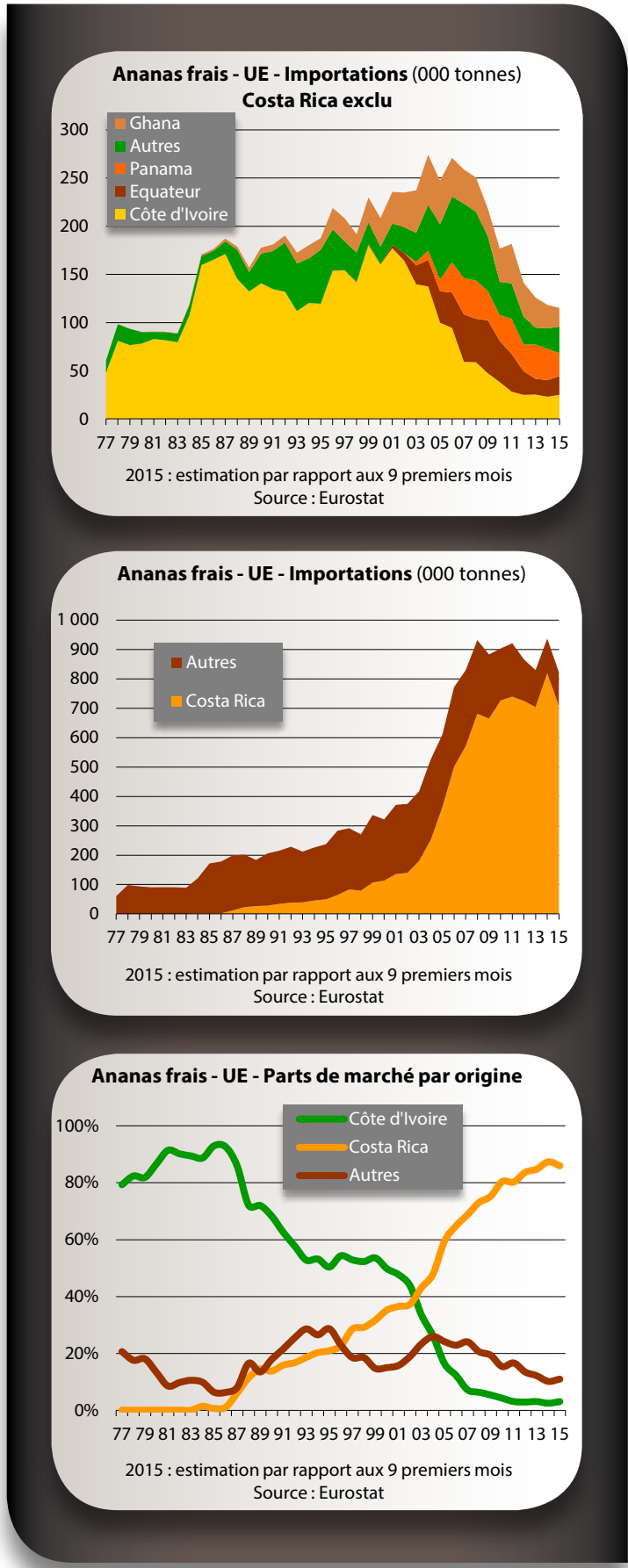
Si la production mondiale d'ananas est assez bien répartie dans le monde, le marché international est, lui, d'une extrême simplicité en termes d'origines. L'industrie de l'ananas transformé est, en quasi-totalité, située en Asie (Thaïlande, Philippines, Indonésie, Vietnam, Malaisie, etc.) et exporte vers le reste du monde des conserves d'ananas (de la tranche à toutes sortes de morceaux). Pour le secteur de l'ananas frais à l'exportation, pas de notion de continent, de région ou de sous-région, tout est simple et concentré... à partir d'un seul pays : le Costa Rica. Géant s'il en est dans le secteur de la banane, il s'est hissé en moins de deux décennies au même niveau pour l'ananas : deux millions de tonnes exportées fin 2014, pour une valeur en douane de 865 millions USD, au coude à coude avec la banane (2 171 000 t en 2014 pour une valeur export de 904 millions USD).

Les origines accessoires n'ont pas vraiment droit au chapitre. Jalouses donc suiveuses du succès costaricien qui tenait du miracle (volumes en hausse et retour au producteur satisfaisant), elles avaient pensé « trouver leur chemin de Damas ». Mais, a priori, le chemin fut long et semé d'embûches. Beaucoup l'ont exploré, aucun ou presque n'en a vu le bout. Équateur, Panama, Guatemala, Mexique, etc., tous ont mis genou à terre et pratiqué l'arrachage de masse.

L'Afrique, elle, a un positionnement à part dans cette histoire contemporaine. Avant-gardiste sur ce marché, notamment l'hégémonique Côte d'Ivoire, elle a déserté le secteur au début des années 2000 sous le double effet d'une qualité rapidement déclinante et d'une montée en puissance du rouleau compresseur costaricien. La Côte d'Ivoire et le Ghana ont conservé quelques superficies pour l'export par bateau, le Cameroun et le Bénin résistent sur des niches avion ou des variétés spécifiques comme le Pain de sucre et le Cayenne lisse. Aucune inversion de tendance à l'horizon. C'est plutôt le désinvestissement ou, au mieux, le statu quo qui domine. En effet, les importateurs traditionnels d'ananas africain sont toujours autant attirés par les lumières d'Amérique centrale.



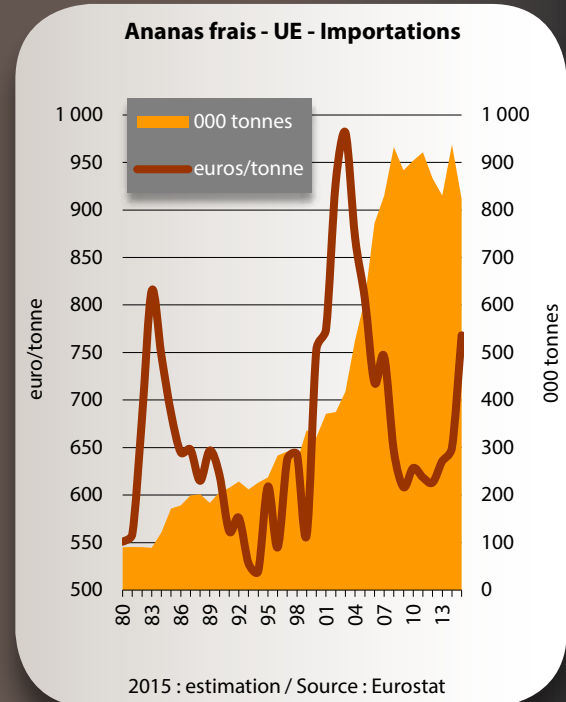
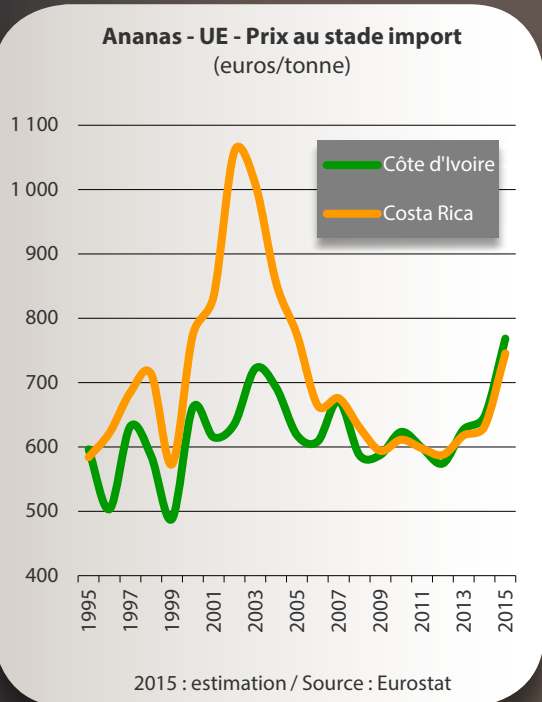
© Guy Brehmer



MD-2 : la world food a trouvé son champion

On ne peut terminer ce rappel historique sans évoquer le rôle décisif qu'a joué l'introduction d'une nouvelle variété d'ananas, le MD-2, dans un monde dominé jusque dans les années 2000 par la variété Cayenne lisse. La world food avait enfin son champion. Un ananas productif, pas plus sensible aux maladies et ravageurs que ses concurrents, dont le goût ressort sucré (en fait moins acide), une sorte de hamburger-ananas. Pour couronner le tout, il fallait une organisation forte tant en termes logistiques que commerciaux. Et c'est Del Monte qui a joué ce rôle de précurseur, réussissant le coup du siècle : devenir le roi de l'ananas en production comme sur les grands marchés d'importation et cela en quelques années seulement. La compatibilité logistique et commerciale entre l'ananas et la banane a fait le reste.

Mais comme tout est éphémère dans ce bas monde et que les copieurs sont plus nombreux que les créateurs, la *success story* a attiré les convoitises. Si la concurrence s'est essoufflée rapidement à l'extérieur (Côte d'Ivoire et beaucoup d'origines latino-américaines), elle s'est envolée à l'intérieur du pays. La menace de Del Monte de faire des procès aux charpardeurs de couronnes, et donc de matériel végétal à replanter, n'y a rien fait. Cela a, tout au plus, retardé l'inéluctable. La marée MD-2 a déferlé sur le Costa Rica pour atteindre près de 40 000 hectares.



Le downsizing du Costa Rica

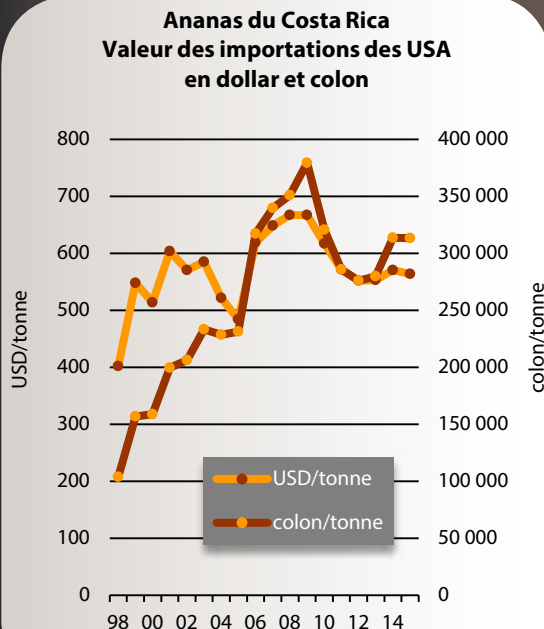
Côté importation, le monde selon MD-2 est relativement simple aussi. Les États-Unis importent 1 million de tonnes, provenant à 85-90 % du Costa Rica. L'UE importe environ 900 000 tonnes, provenant à 86 % du Costa Rica, sans surprise.

Ce long rappel historique est important pour montrer à la fois le chemin parcouru en un temps record, moins de deux décennies, ainsi que le retournement auquel on assiste, qui est une vraie rupture de tendance. Hors aléa climatique soudain et grave ou grande crise économique mondiale, il a toujours été aisé de prédire l'avenir en ananas, au moins en ce qui concerne les grandes données macroéconomiques. Ainsi, depuis quinze ans, les exportations annuelles du Costa Rica d'une année sur l'autre pouvaient être représentées par une simple droite, avec un taux de confiance de 98 %. Patatras ! Les derniers mois viennent de casser cette belle mécanique statistique. En effet, le cumul glissant à douze mois baisse depuis maintenant neuf mois ! D'un

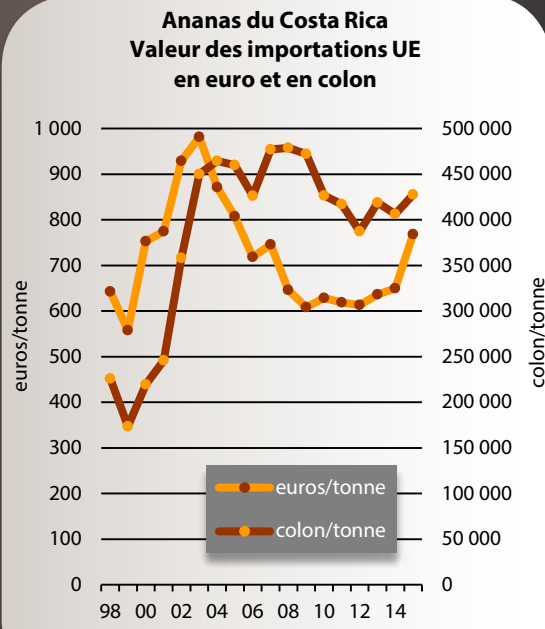
point haut touché en novembre 2014 à 2 085 000 t, les exportations costariciennes sont repassées en deçà de 2 millions pour refluer à 1 923 000 t. La tendance semble lourde et la décroissance non négligeable : - 8 %.

Une pareille mésaventure était advenue juste avant la crise financière de 2008, quand le prix des intrants agricoles et celui de l'énergie avaient explosé, dégradant fortement les comptes de résultat des opérateurs (producteurs comme commerçants). Cet effet négatif sur les coûts se conjuga alors à un net ralentissement de la demande, voire même, dans certains cas, à une baisse de la consommation dans les grands pays importateurs, du fait de la crise économique majeure. Pour preuve, le taux de croissance de la consommation aux États-Unis n'était que de 2 % en 2008 et de 1 % en 2009, alors qu'il a été de 8 % en moyenne les cinq années suivantes. Pour l'UE, on a même clôturé l'année 2009 avec une chute de 5 % de la consommation.

Mais revenons à la crise ou au début de crise vécu en ce moment. Il y a trois manières d'en analyser les ressorts. La première concerne



Sources : douanes, Cirad



Sources : Eurostat, Cirad

L'ananas dans tous ses états

La production mondiale d'ananas continue de croître. Elle a dépassé 24 millions de tonnes en 2013 et a donc doublé en 25 ans. L'aire de répartition géographique de cette production est très large. On compte une trentaine de pays produisant plus de 100 000 tonnes, auxquels il faut ajouter une cinquantaine de pays dont la production est de moins de 100 000 tonnes. L'Asie, au sens large, est l'épicentre de la production avec notamment la Thaïlande, 1^{er} producteur mondial. Philippines, Indonésie, Inde, Chine ou encore Vietnam complètent l'offre asiatique. L'Amérique latine est bien représentée en volume (plus de 2.5 millions de tonnes), mais c'est le fait d'un seul pays : le Costa Rica. L'Afrique joue un rôle secondaire. Le Kenya, premier producteur africain, pointe loin à la 15^e place du classement des producteurs mondiaux avec moins de 300 000 t.

Tous les producteurs ne sont pas acteurs sur le marché international. Une grande partie de l'offre est consommée localement ou sur des marchés régionaux dont la taille est difficilement appréhendée par les statistiques mondiales. On peut estimer que ces marchés locaux ou régionaux captent les deux tiers de la production mondiale. Par exemple, le Brésil, un des trois premiers producteurs mondiaux, n'exporte quasiment pas d'ananas tant frais que transformé. À côté de ces marchés domestiques, un vaste marché mondial se développe régulièrement. La complexité de son étude vient du fait qu'il n'y a pas un seul mar-

ché international mais deux. En effet, l'exportation d'ananas doit s'étudier d'un côté pour le transformé et de l'autre pour le frais. Les ponts entre ces deux mondes sont quasi inexistants.

Le marché de l'ananas transformé est dominé par l'Asie et complété par l'Afrique (Kenya et Afrique du Sud) et le Costa Rica. L'Asie est historiquement au centre de ce marché, qui est estimé à environ 6 millions de tonnes en équivalent fruit frais (EFF). Il est constitué de jus (simple ou concentré) et de conserves, produits quasiment tous obtenus à partir de la variété Cayenne lisse. Un petit marché se développe autour du Victoria ou du MD-2. Pour cette dernière variété et pour le jus, le Costa Rica est un acteur central du fait de son hégémonie sur le marché international du fruit frais. C'est le segment de la conserve qui est le plus important en termes de valeur ajoutée, mais aussi de volume de fruits transformés. On estime que 65 % du marché de la transformation est dédié à l'ananas en conserve. Et l'offre est extrêmement diversifiée. On trouve de l'ananas en tranches, en moitiés de tranches, en morceaux plus ou moins grands et plus ou moins longs, en cubes, etc. (slices, tidbits, spears, chunks, crushed, etc.). Tout s'utilise dans l'ananas. Pour le jus, l'offre est plus réduite. On utilise le fruit en entier et/ou le jus en sous-produit de l'industrie de la conserve. Le jus est commercialisé dans sa concentration naturelle (habituellement 12° Brix) ou concentré (autour de 60° Brix). Enfin, il est généralement conditionné soit de manière aseptique, dans de grands contenants, soit congelé.

Ananas — Production et importations mondiales

en tonnes	Production mondiale	Importations en équivalent fruit frais				
		Jus concentré	Jus simple	Ananas frais	Conserves d'ananas	Total import
Moyenne 1969-71	5 462 915	2	145 681	160 356	738 502	1 044 540
Moyenne 1979-81	9 775 626	3 042	342 317	365 493	982 024	1 692 877
Moyenne 1989-91	11 689 890	2 339 951	285 578	586 423	1 477 140	4 689 092
2004	16 797 434	1 695 795	297 681	1 379 677	2 027 817	5 400 971
2005	17 669 103	1 798 963	310 695	1 578 907	2 204 849	5 893 415
2006	19 640 557	2 370 815	311 215	1 962 135	2 253 236	6 897 401
2007	19 898 134	2 961 119	311 563	2 164 045	2 081 649	7 518 376
2008	19 488 333	3 090 296	437 561	2 225 130	2 363 373	8 116 359
2009	19 488 240	3 350 601	423 614	1 750 306	1 879 712	7 404 233
2010	20 377 660	3 236 474	336 581	2 242 286	1 807 098	7 622 439
2011	21 934 533	3 566 028	386 285	2 426 215	2 200 156	8 578 684
2012	23 333 886	3 097 095	466 311	2 739 954	2 032 775	8 336 135
2013	24 180 737	3 104 068	539 583	2 834 652	1 926 426	8 404 729

Sources : FAO, Comtrade, estimations CIRAD

les coûts de production. Sommes-nous, comme lors de la crise des *subprimes* de 2008, dans une phase d'augmentation des coûts des facteurs de production ? On ne peut être certain de rien sans une analyse d'un panel suffisamment large de comptabilités. Mais on peut tout de même constater que, toutes choses étant égales par ailleurs, le prix des intrants agricoles et surtout de l'énergie est à un point bas historique, et cela depuis juin 2014.

Si ce n'est pas le coût bord champ ou FOB départ qui a augmenté, voyons du côté de la demande. On tient ici une partie au moins de l'explication. Les prix en 2014 ont une nouvelle fois touché un point bas, voire très bas ! En moyenne annuelle, le prix import du MD-2 sur le marché allemand est passé en deçà de 7 euros/carton, à exactement 6.6 euros. Pire que cela, la volatilité en 2014 a été extrêmement basse pour tomber à 0.55 euro/carton, soit trois fois moins qu'en 2011. Traduction : c'est bas et en plus c'est sans espoir.

Examinons, enfin, le troisième et dernier ressort de cette crise : le taux de change. En 2014, l'euro a entamé sa dérive face au dollar US, mais aussi face au colon costaricien. Le 11 mai 2014, 1 euro valait 754 colons. Moins d'un an plus tard, le 19 avril 2015, il n'en valait plus que 555 ! Baisse de la valeur de l'euro en monnaie locale, plus baisse du prix en euro de l'ananas, le rasoir à deux lames a mis dans le rouge les comptes d'exploitation des producteurs vendant en zone euro. Certes, comme la moitié environ de la production part aux États-Unis, l'amélioration du taux de change colon/dollar US a partiellement compensé l'effet euro. Mais seulement partiellement, car les prix import sont restés à des niveaux désespérément bas, à l'identique des autres marchés.



Si on ajoute à ce tableau économique particulièrement sombre des conditions climatiques peu optimales en 2014, on comprend qu'une partie des producteurs ait choisi ou plutôt ait été contraint de quitter le secteur. Selon les dires de la Canapep, l'association des producteurs/exportateurs d'ananas du Costa Rica, rapportés par Reefer Trends, la superficie en production a fondu de 45 000 à 38 000 hectares pour des raisons de manque de compétitivité, d'aléas climatiques et de stabilité des prix à l'exportation. Ce sont les petits planteurs qui ont payé le plus lourd tribut, provoquant un mouvement de concentration. Les exploitations de plus 100 hectares détiennent désormais plus de 91 % des superficies totales.

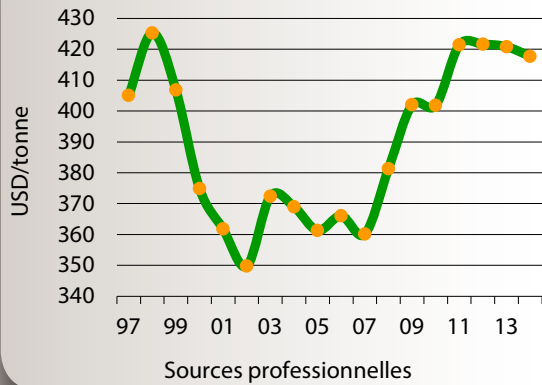
Adam Smith et l'ananas

La réduction des exportations du Costa Rica a-t-elle eu un effet positif sur la valorisation de l'ananas à l'exportation ? On peut là-aussi étudier le problème sous deux angles. Le premier est de prendre le pari qu'au fond la réduction de l'offre costaricienne permet d'écrémer la production en termes de qualité. L'explication est un peu courte et surtout conduirait à dire que ce sont les petits producteurs, ceux disparaissant actuellement, qui sont responsables d'une grande partie de l'offre de piètre qualité (dans tous les sens du terme). L'autre angle est de penser que, tout bêtement, la théorie économique s'applique et que tant va la cruche à l'eau qu'à la fin elle se brise. A force de commercialiser des volumes inconsidérés, on a surpassé les capacités d'absorption du marché et c'est le prix qui traduit le mieux et le plus directement ce débordement !

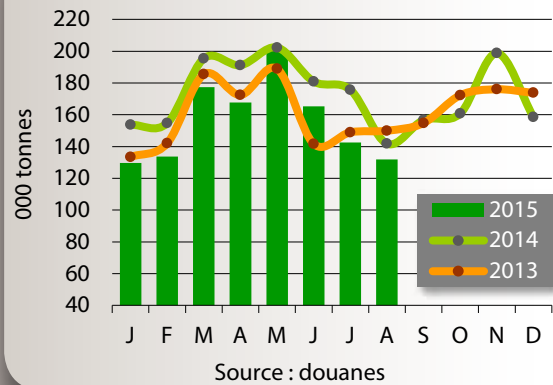
L'ananas au Costa Rica



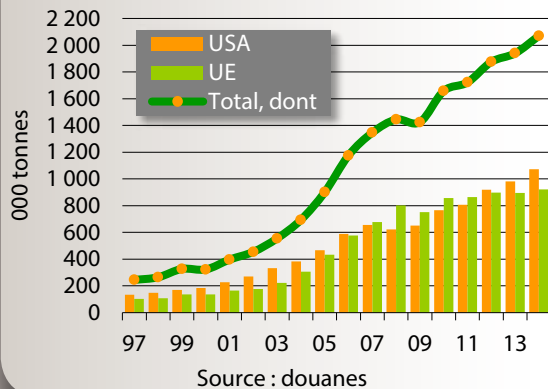
Ananas - Costa Rica - Valeur à l'exportation



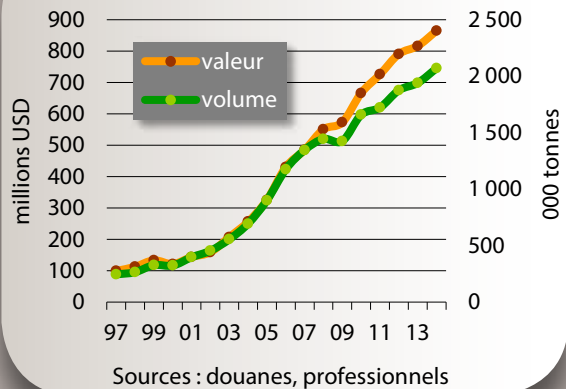
Ananas - Costa Rica - Exportations mensuelles



Ananas - Costa Rica - Exportations annuelles



Ananas - Costa Rica - Exportations



Ananas frais — Costa Rica — Exportations mensuelles

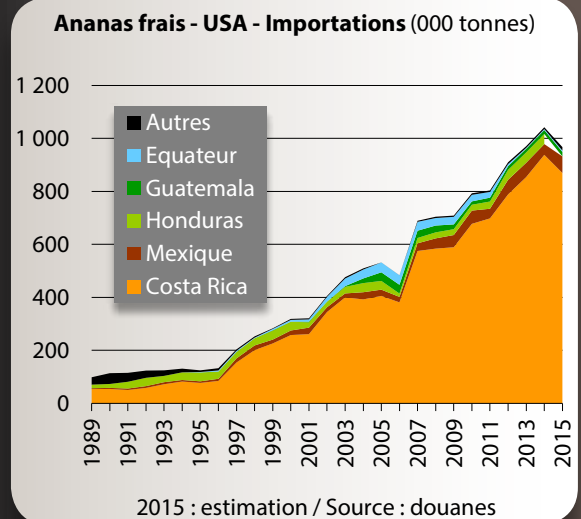
Mois	2014				2015			
	Total dont	USA	UE-28	Autres	Total dont	USA	UE-28	Autres
Janvier	153 725	80 680	67 337	5 708	129 748	69 482	54 812	5 454
Février	154 713	75 272	73 088	6 354	133 664	69 293	58 651	5 720
Mars	195 432	101 300	89 281	4 850	177 410	94 859	77 268	5 283
Avril	191 179	101 852	85 053	4 274	167 783	89 184	73 080	5 518
Mai	202 318	107 852	89 311	5 155	199 970	106 920	87 917	5 132
Juin	180 881	99 025	77 027	4 829	165 324	86 247	73 939	5 138
Juillet	175 750	95 126	76 167	4 457	142 487	76 356	62 396	3 735
Août	141 781	75 432	61 809	4 540	131 927	70 729	57 495	3 703
Septembre	156 748	87 074	64 065	5 609	0	0	0	0
Octobre	160 776	84 540	68 996	7 240	0	0	0	0
Novembre	198 763	86 985	95 369	16 409	0	0	0	0
Décembre	158 474	76 677	74 474	7 324	0	0	0	0
Total	2 070 540	1 071 814	921 977	76 749	1 248 312	663 070	545 559	39 683

Source : douanes

L'ananas aux États-Unis : le million de tonnes !

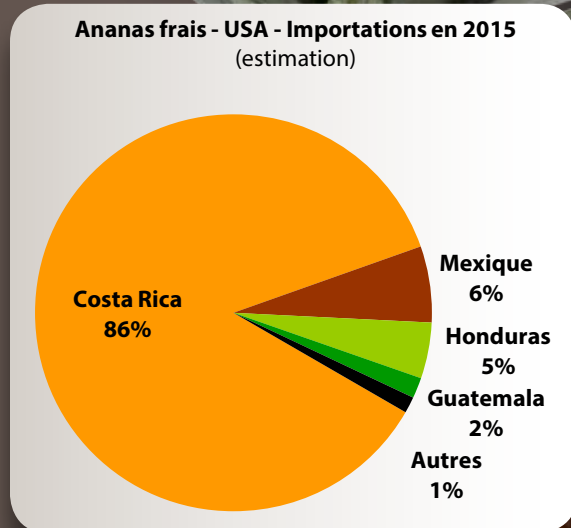
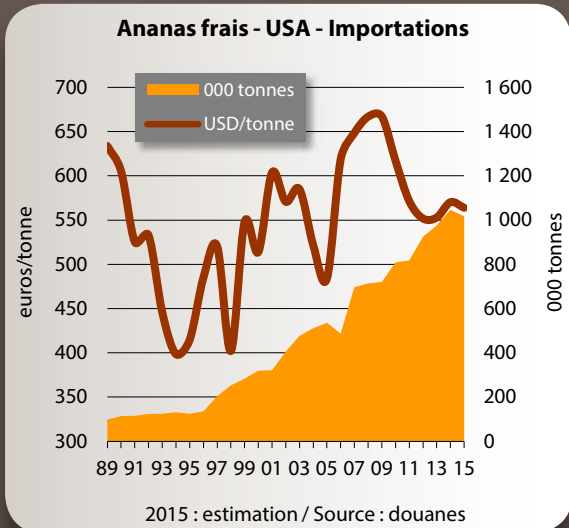
2004-2014 : il a fallu pile dix ans pour que les importations américaines passent de 500 000 t à 1 million de tonnes. La tendance 2015 semble être légèrement à la baisse, mais le bilan annuel confirmera ce franchissement tout symbolique. Attention toutefois aux réexportations (environ 100 000 t), vers le Canada en majorité. Une fois retirées du total import, on se retrouve avec une consommation de « seulement » 932 000 t en 2014 et sans doute quelques dizaines de milliers de tonnes de moins en 2015. Si le reflux est contenu, à l'inverse de ce qu'on constate en Europe, le temps d'une croissance à deux chiffres des importations semble révolu. Nous sommes en moyenne sur une croissance annuelle proche de 5 %, ce qui est en soi un résultat très correct mais loin des 10 % annuels de la décennie 2000.

Sur un marché dominé par le Costa Rica (90 % en 2014), tout changement dans les performances des origines accessoires est source d'étonnement. Dans ce registre, on peut citer le Mexique qui, selon nos estimations, serait en passe de réaliser en 2015 ce qu'aucune origine n'a réussi à faire (à part le Costa Rica évidemment) : dépasser les 60 000 t d'exportation vers son voisin du nord. Si les estimations se confirment, il attendra



le niveau de 6 % de part de marché. Un Himalaya pour une des origines supplétives du géant costaricien. Mais il ne faut pas conclure trop vite. Si le Mexique a un peu plus de place, comme c'est d'ailleurs le cas pour le Honduras, le Guatemala ou encore l'Équateur, c'est bien parce que le Costa Rica a une défaillance que l'on dit passagère.

En termes de valeur, on peut dire que le marché n'en crée pas et en détruit même. En dollar US courant (référence valeur en douane), la tonne a touché un point haut en 2008 et 2009 à 670 USD, puis a reflué jusqu'à se stabiliser autour de 550 à 560 USD. Au contraire de l'Europe, on ne constate pas de remontée des cours : il est vrai que si les mêmes lois s'appliquent, la baisse de l'approvisionnement aux États-Unis est trop faible, voire même inexistante, pour mesurer un effet hausier sur les prix import. Seule satisfaction pour l'exportateur costaricien : par le seul effet du taux de change, son revenu aux États-Unis traduit en colon reste relativement stable et a même légèrement progressé. C'est évidemment radicalement différent pour celui qui exporte vers la zone euro.



Après la théorie, la pratique. Et pour le coup, les économistes classiques seront satisfaits. L'année 2014, point haut en volume et point bas en prix, précède 2015, point bas de plusieurs années en volume et point haut de plusieurs années en prix. Sur les neuf premiers mois de l'année, le prix moyen import (référence Allemagne) s'est établi à 8.4 euros/carton, soit plus de 2 euros de plus qu'en 2014 à la même époque. On rejoint des niveaux jamais plus atteints ou même approchés depuis 2006. En hebdomadaire, le prix a atteint 11 euros du carton en février et mars ! Les volumes importés évoluent dans un sens opposés : le prix au stade import est inversement proportionnel aux volumes mis en marché. La preuve : lorsqu'en janvier et février 2015 les volumes ont baissé de 20 %, les prix import ont grimpé de respectivement 16 % et 60 %.

S'il semble impossible d'en faire une loi, force est de constater que sur les sept premiers mois de 2015, 6 fois sur 7 lorsque les volumes déclinent les prix augmentent dans des proportions supérieures à la baisse des importations. Finalement, si on raisonne en chiffre d'affaires, les choses apparaissent encore plus clairement. Sur les sept premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires de la filière à l'importation dans l'UE ressort à environ 4.3 milliards d'euros en 2015, contre 3.6 à 3.8 en 2012, 2013 ou encore 2014. Sur la même période (sept mois), les volumes importés ont baissé de 11 % en 2015 par rapport à 2014. Il faut évidemment se garder de faire une loi d'un phénomène repéré une année en particulier. Il n'en reste pas moins que la réduction de l'offre semble une des toutes premières explications au comportement des prix sur le marché européen de l'ananas frais.

CQFD

Nous nous passerons cette année des couplets sur la qualité des fruits, parfois à peine présentables dans les rayons des supermarchés européens, et sur cet impératif de retrouver un peu de valeur ajoutée par la segmentation. Le puissant outil qu'est la réduction des volumes mis en marché a joué son rôle. Tant pis si c'est au prix de la disparition de nombreux producteurs et de leurs ouvriers. Si l'on s'en préoccupait, il faudrait alors profiter de cet instant de grâce pour construire sur le long terme un développement maîtrisé du marché. Nous sommes ici dans un délire théorique qui, malheureusement pour les producteurs les plus faibles, ne se réalisera pas. Car là comme ailleurs, le marché se concentre sur l'essentiel à ses yeux. L'urgent est donc fait. Pour les miracles, il faudra encore attendre un peu ■

Denis Loeillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr



Campagne ananas par bateau en 2014-2015

Un besoin de périodicité pour le Sweet



La campagne ananas (décembre 2014 à septembre 2015) a été exceptionnelle à plus d'un titre. Les prix, tout d'abord, ont atteint des sommets depuis longtemps oubliés et, ensuite, l'offre latino-américaine a été assez faible à certains moments sur le marché européen. Ces deux éléments, soutenus en début d'année par une quasi-parité du dollar et de l'euro, ont permis des ventes à des cours moyens supérieurs à 10 euros le colis sur une période relativement longue. Malgré ces bons résultats, les opérateurs restent sceptiques car ils n'ont eu aucune maîtrise sur ces éléments. N'y a-t-il pas un juste milieu à trouver entre une offre latino-américaine excessive et les capacités d'absorption du marché ? Au moment où le cap du million de tonnes d'ananas importées en Europe va être franchi, ne peut-on redynamiser le marché en redonnant une certaine saisonnalité ou périodicité à l'ananas ?



FRUIT 2016
LOGISTICA
BERLIN
3|4|5 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

A l'exception de la précédente campagne (octobre 2013 à novembre 2014), où les prix moyens avaient fluctué entre 5.50 et 7.50 euros/colis, les cours du Sweet ont été relativement stables ces dernières années, entre 6.00 et 8.00 euros/colis selon les calibres. Chaque campagne a connu des périodes d'activité plus ou moins dynamiques, qui ont permis aux opérateurs de pratiquer des prix supérieurs ou inférieurs à ces moyennes. Durant la dernière campagne (semaine 49 de 2014 à semaine 40 de 2015), on a assisté à une belle remontée des cours, qui se sont situés entre 7.00 et 9.50 euros/colis. Pendant les périodes de forte demande, les cours ont atteint et même dépassé la barre des 11 euros/colis ! Il y a longtemps que les petites marques n'avaient pas été à telle fête.

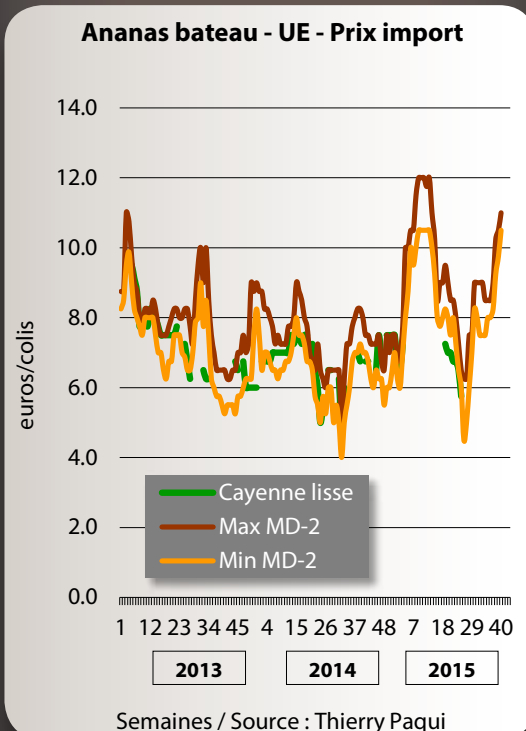
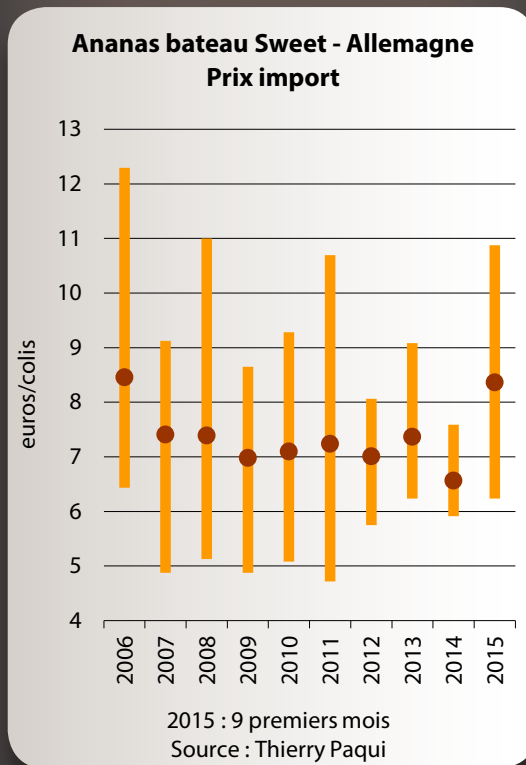
Un Costa Rica moins flamboyant

Encore une fois, la commercialisation des ananas en Europe s'est faite au rythme de l'offre latino-américaine et plus particulièrement de celle du Costa Rica. Sur un marché européen qui a importé 934 593 t d'ananas en 2014, le Costa Rica a représenté plus de 87 % avec 817 317 t.

A plusieurs reprises au cours des dix derniers mois, l'offre de Sweet du Costa Rica a été moins importante sur le marché européen. En effet, les inondations, qui ont frappé le pays à plusieurs reprises, ont gêné ou retardé les exportations et ont également eu un impact sur la production en empêchant les producteurs de planter ou tout simplement en détruisant une partie des plants. De plus, l'attractivité du marché nord-américain, surtout en début d'année, a été soutenue, non seulement par une bonne demande mais également par le cours du dollar qui était, du moins en mars et avril, sensiblement égal à celui de l'euro. En effet, avec une rémunération du colis équivalente sur les deux marchés, les frais d'approche moindres pour les États-Unis ont contribué à la réduction des volumes envoyés vers les marchés européens.

Des prix qui s'envolent quand les volumes s'allègent

Au cours de la campagne précédente, plusieurs importateurs, vu leurs pertes, s'étaient interrogés sur la manière dont ils travaillaient avec leurs fournisseurs du Costa Rica. Ils envisageaient de réduire leurs importations pour les adapter un peu plus aux attentes du marché dans l'espoir de voir remonter leurs prix. Ce choix de la réduction des volumes pour stabiliser et remonter les cours, quand il est basé sur une offre de qualité, a déjà montré son efficacité, notamment



pour la Compagnie Fruitière, premier exportateur de Sweet d'Afrique, qui a recentré sa production sur deux pays, la Côte d'Ivoire et le Ghana. De même, depuis fin 2014, Del Monte a choisi de réduire ses exportations vers l'Europe dans l'optique de stabiliser et remonter ses prix.

Les prix moyens relativement élevés du Sweet pratiqués au cours des dix derniers mois semblent indiquer que la piste mérite d'être creusée. Si tous les opérateurs s'accordent à reconnaître que le marché a souvent manqué de fruits sur la période, ils admettent également que la demande a été très rarement au rendez-vous. En effet, beaucoup pensent que les cours se seraient certainement effondrés si l'offre avait été un peu plus importante. En d'autres termes, la faible demande aurait eu du mal à absorber des volumes plus conséquents. C'est donc davantage la faiblesse de l'offre qui a permis d'entretenir la hausse des prix. Parallèlement, les volumes absorbés par le marché européen continuent de progresser.

Malgré le niveau relativement élevé des cours, les opérateurs n'ont cessé de tirer le signal d'alarme car la demande ne suivait pas. En effet, malgré une offre parfois limitée, la demande a souvent été mitigée, sans réelle période d'engouement, bien au contraire. C'est d'ailleurs ce qui a le plus inquiété les opérateurs, la faiblesse de la demande et le fait qu'elle ne se dynamise que de plus en plus tard aux moments clés de la campagne, comme Pâques et la fin de l'année.



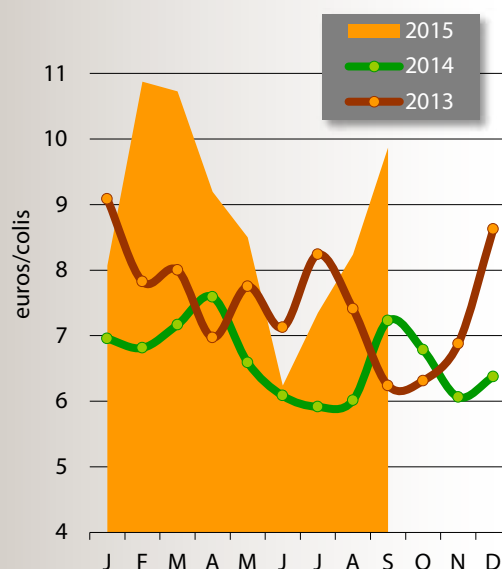
Des opérations de promotion annulées

L'ananas, fruit exotique devenu produit de masse, est à jamais lié aux circuits de commercialisation de la grande distribution, en dehors desquels il est difficile, pour ne pas dire pratiquement impossible, de commercialiser les volumes importés en Europe. Ce fruit est devenu un produit d'appel indispensable pour ces chaînes et il est donc nécessaire de mieux organiser leur approvisionnement.

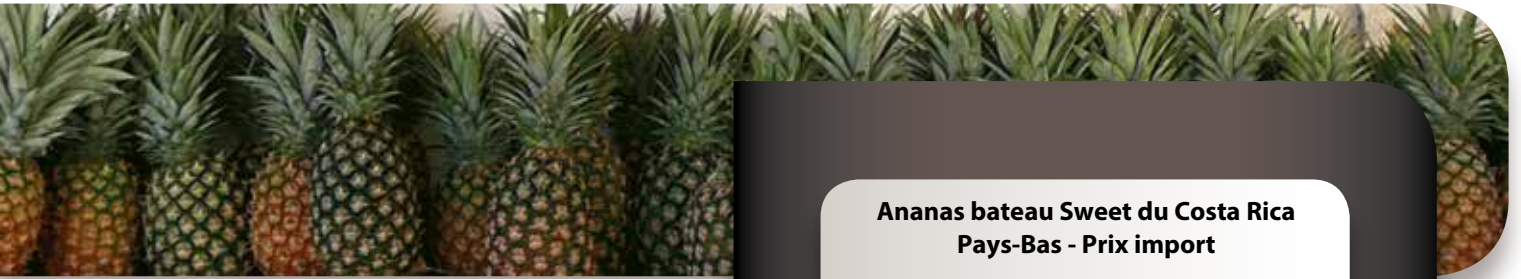
Au cours de la campagne écoulée, plusieurs opérateurs, engagés dans des opérations de promotion préalablement cadrées, ont eu des difficultés à respecter leurs engagements car l'offre était très réduite. Les ananas ont ainsi fait l'objet parfois de ventes spéculatives à prix fort. A certain moments de la campagne, l'offre était si basse que certains ont tenté, avec plus ou moins de réussite, de renégocier les accords.

Deux conséquences ont résulté de cette hausse des cours. Les hard discounteurs allemands (Aldi notamment) ont purement et simplement annulé des opérations prévues au motif qu'ils craignaient de ne pas

Ananas bateau Sweet du Costa Rica
Allemagne - Prix import



Source : Thierry Paqui



pouvoir se procurer les volumes nécessaires. Qu'elle soit vraie ou pas, cette explication donne à réfléchir sur le prix que ces opérateurs incontournables sont prêts à payer dans ces conditions. Dans d'autres cas, même si cette hausse des prix a été acceptée par les GMS, elle a donné lieu à un ralentissement des sorties en magasins, les fruits au détail étant devenus trop chers. Ce ralentissement a également eu des répercussions sur la fluidité des volumes importés.

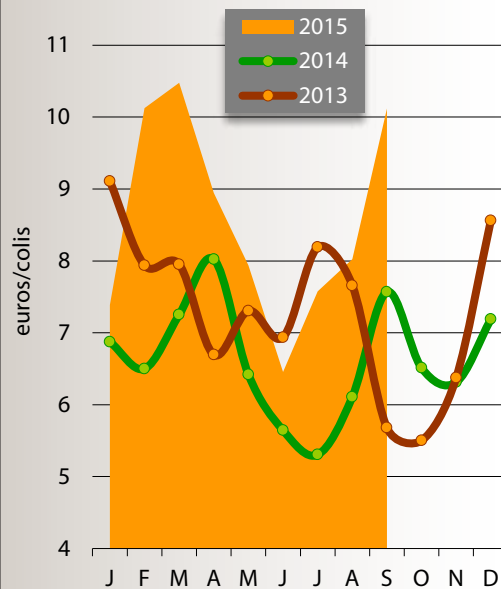
Une réduction des volumes pour une meilleure valorisation ?

La réduction de l'offre de Sweet au cours des derniers mois a été conjoncturelle. Ne pourrait-on pas envisager des changements plus structurels pour déterminer l'approvisionnement du marché européen ? Quelle solution proposer pour absorber les fameux fruits de la floraison naturelle qui, chaque année, arrivent sur les marchés en volumes conséquents et entraînent des chutes catastrophiques de prix ?

Les opérateurs du Costa Rica comme les importateurs perdent de l'argent quand le marché est surapprovisionné. Certains pensent qu'une réduction de l'offre de 25 à 30 % (ce qui correspond à peu près à la situation actuelle du marché) devrait contribuer à améliorer la commercialisation des ananas. Mais personne ne veut vraiment faire le premier pas ou risquer de perdre des fournisseurs en réduisant le volume de ses importations. Si les producteurs latino-américains veulent obtenir une meilleure valorisation de leurs ananas, ils doivent accepter de jouer le jeu en évitant de surcharger le marché quand il est saturé.

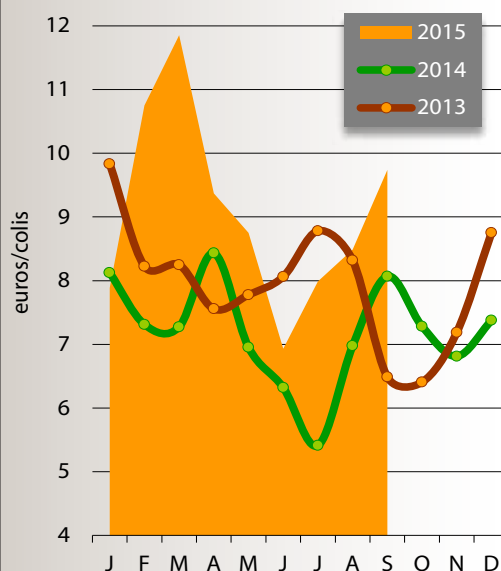
Il est difficile de parler de saisonnalité d'un fruit disponible tout au long de l'année. Toutefois, ne pourrait-on pas envisager d'accentuer l'offre à certaines périodes de l'année, comme c'était le cas autrefois : de novembre à décembre et de mars à juin. Cette solution s'appliquerait bien entendu aux fruits prévus et non à ceux de la floraison naturelle qui, de par leur importance et leur caractère erratique, devraient faire être considérés comme une réserve potentielle des importateurs tant ils perturbent l'organisation du marché. Les importateurs pourraient alors les utiliser en fonction de la demande sur le marché européen. Mais il s'agit là bien sûr d'un vœu pieu qui a peu de chances de se réaliser.

Ananas bateau Sweet du Costa Rica Pays-Bas - Prix import



Source : Thierry Paqui

Ananas bateau Sweet du Costa Rica Belgique - Prix import



Source : Thierry Paqui

Moments clés de la campagne 2014-15

Semaine 49 de 2014 à semaine 2 de 2015

La période des fêtes de fin d'année, habituellement favorable au marché de l'ananas, a été compliquée à plus d'un titre. Les opérateurs s'attendaient à être pris d'assaut au cours des trois premières semaines de décembre car des opérations de promotion étaient prévues. Mais ça n'a pas été le cas, bien au contraire. Malgré une offre plutôt limitée, les ventes en magasins n'ont pas suivi, l'ananas ne suscitant que très peu d'intérêt. La demande est restée atone tout au long du mois. Des stocks se sont progressivement constitués, avec des lots de resserre qui, semaine après semaine, compliquaient un peu plus la commercialisation des lots d'arrivage. Les exportations vers les marchés de l'Est (Russie notamment) étaient à l'arrêt. En effet, la dévaluation du rouble en fin d'année rendait inintéressante et périlleuse toute exportation vers ce marché. Le déclenchement de la grève générale en Belgique (15 décembre) n'a pas non plus facilité la commercialisation des ananas en fin d'année 2014. Très vite, le marché a été engorgé. Afin d'éviter de se retrouver avec des stocks en début d'année, au moment où la demande est généralement très faible, les opérateurs ont eu recours à des ventes de dégagement.

Le cours moyen en dehors de ces ventes s'est situé entre 6.00 et 7.50 euros/colis, laissant les opérateurs peu confiants en l'avenir. Par ailleurs, à la fin de cette période, l'information selon laquelle l'offre de Sweet du Costa Rica serait basse a commencé à circuler.

Semaines 3 à 22 de 2015

L'offre de Sweet du Costa Rica a progressivement diminué jusqu'au sous-approvisionnement. Plusieurs raisons à cela. Tout d'abord, un problème d'allocation du fret : les exportations de melon du Costa Rica ont pris le pas sur celles d'ananas. Ensuite, les fortes pluies au Costa Rica ont limité considérablement les disponibilités. Ce déficit a provoqué une hausse des prix, plus particulièrement pour les gros calibres moins disponibles. Elle a débuté en février, généralement calme en termes de demande, et s'est poursuivie jusqu'à fin mars, à la veille de Pâques.

Par ailleurs, le marché nord-américain était dynamique alors que le marché européen, dont les coûts d'approche sont plus élevés, était moins attractif du fait de la quasi-parité euro-dollar. Juste après Pâques, l'arrivée de volumes un peu plus conséquents de Sweet a fait craindre une rapide chute des prix, d'autant que la période coïncidait avec le démarrage des congés scolaires. Toutefois, l'offre était encore assez réduite pour permettre de stabiliser

la baisse des cours, tout en maintenant un niveau de prix relativement soutenu. Fin mai, les premiers fruits d'été, malgré leur prix élevé, ont entraîné une réduction de la demande pour l'ananas, obligeant les opérateurs à progressivement adapter leurs prix. Au cours de la semaine 21, Aldi a annulé une série d'opérations de promotion sur les ananas.

Les cours moyens du Sweet ont varié entre 7.00 et 12.00 euros/colis, et ont été au plus haut au cours des semaines 8 à 13, entre 10 et 12 euros/colis.

Semaines 23 à 29 de 2015

L'offre de fruits de saison, à des prix encore élevés, a capté l'essentiel de la demande. Ayant de plus en plus de mal à écouler leurs lots, les opérateurs ont réagi en baissant leurs prix dans l'espoir de fluidifier les ventes. Le manque d'intérêt pour le fruit est survenu au moment où arrivaient des ananas issus de la floraison naturelle qui, heureusement, s'est avérée plus courte que prévu. Ces volumes imprévus ont entraîné une chute des cours qui a affecté tous les opérateurs, même ceux des marques établies comme Del Monte et Dole qui se sont retrouvées avec trop de fruits à mettre en marché. Les ventes restant au point mort, plusieurs lots ont été proposés en PAV (prix après vente).

Bien que les cours moyens se soient situés entre 4.5 et 7.00 euros/colis, plusieurs ventes de dégagement ont été effectuées à des prix bien inférieurs. Malgré les fortes pluies qui ont entraîné à un moment la fermeture du port de Limon au Costa Rica, la situation est restée critique.

Semaines 30 à 40 de 2015

L'offre de Sweet en provenance du Costa Rica a progressivement diminué, contribuant à stabiliser le marché et à le réorienter à la hausse. Malheureusement, comme au cours des mois précédents, l'offre réduite n'a pas été soutenue par la demande qui, en été, est surtout captée par l'abondance des fruits de saison. De plus, l'absence d'une partie des opérateurs en vacances se ressent également sur les ventes.

Si la fin des vacances scolaires s'est traduite par une légère amélioration des ventes, la demande ne s'est jamais totalement repositionnée sur l'ananas du fait de lots résiduels de fruits de saison. L'offre de Sweet a également été majoritairement constituée de petits fruits, qui entraînent davantage en concurrence avec les fruits d'été. Ainsi, les gros calibres se sont mieux valorisés, mais la demande est restée mitigée ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr





Campagne ananas par avion en 2014-2015

Vers une progression durable de l'offre ?

Le marché de l'ananas avion, hors Victoria, est en progression. Entre 2012, où il représentait environ 10 000 t, et 2014, où il a franchi le cap des 12 500 t, il a progressé de 20 %. Le Pain de sucre, ou ananas bouteille, est en grande partie responsable de ce développement et ne veut plus servir de faire-valoir à son illustre aîné le Cayenne lisse. La qualité, dans son ensemble, est restée assez hétérogène et, plus que jamais, une segmentation du marché s'est opérée en fonction des marques et des origines.

L'ananas Pain de sucre, qui jusqu'à présent occupait une niche sur le créneau avion, est en train de s'émanciper et de prendre des parts de marché de plus en plus importantes. Si le marché avion reste essentiellement dominé par les exportations de Cayenne lisse (plus de 70 % du marché) du Bénin, du Cameroun, du Ghana et de Guinée, force est de reconnaître que le marché s'habitue de plus en plus à la présence de lots de Pain de sucre du Bénin, du Ghana et maintenant du Togo.

La progression des exportations du Bénin et du Togo est principalement liée à l'augmentation des volumes de Pain de sucre. Ainsi, entre 2012 et 2014, les deux origines ont vu leurs exportations progresser respectivement de 51 % et 56 %. Toutefois, cette course à l'augmentation des volumes risque d'avoir des conséquences assez dramatiques sur la filière avion et plus particulièrement sur les exportations de Pain de sucre (voir encadré).

Cette augmentation s'est traduite par une réduction des écarts de prix avec le Cayenne, même si les cours moyens du Pain de sucre sont restés légèrement supérieurs à ceux du Cayenne. Pourtant, à deux reprises au cours de cette campagne, les cours du Pain de sucre ont été nettement inférieurs à ceux du Cayenne.



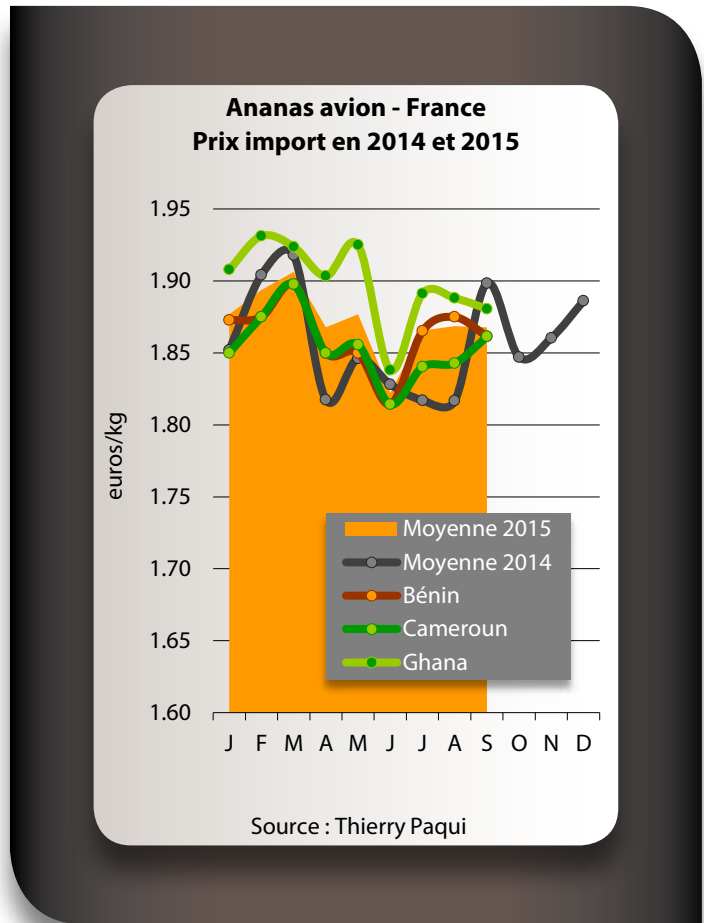
Moments clés de la campagne 2014-15

Semaines 49 à 52 de 2014

Le début de la campagne n'a pas été de tout repos. En prévision des fêtes de fin d'année, le marché a très vite été surchargé en fruits. Il n'était pas rare de trouver des lots d'ananas aux mains d'opérateurs qui n'en font pas habituellement et cherchaient juste à réussir un coup pour les fêtes. Pour éviter tout engorgement du marché, plusieurs opérateurs ont fait le choix de considérablement réduire leurs importations début décembre, ce qui a permis de créer un léger manque qui a boosté la demande à l'approche des fêtes. A la suite de plusieurs problèmes logistiques (grèves en Belgique et problème du hub DHL de Lagos), l'impression de sous-alimentation s'est accentuée. A l'approche de Noël, la demande était donc très soutenue et le marché tonique. Les cours moyens oscillaient entre 1.85 et 1.93 euro/kg pour le Cayenne et entre 1.88 et 1.95 euro/kg pour le Pain de sucre.

Semaines 1 à 9 de 2015

Après l'agitation de fin d'année, le marché a connu une période d'accalmie. Dans un premier temps, il a fallu gérer l'excès de fruits disponibles alors que la demande



était peu tournée vers l'ananas. Cela s'est apparemment fait sans trop de difficultés car les opérateurs du Bénin, du Ghana et de Côte d'Ivoire ne disposaient pas de beaucoup de fruits. L'offre camerounaise, affectée par des soucis de qualité, était également moins disponible. L'offre avion est restée basse tout au long du mois de février, en adéquation avec une demande moins soutenue. Les prix moyens ont oscillé entre 1.85 et 1.95 euro/kg pour le Cayenne et entre 1.88 et 1.98 euro/kg pour le Pain de sucre.

Semaines 10 à 18 de 2015

L'offre, qui jusque-là était inférieure à la demande, a fortement progressé deux semaines avant Pâques. Malheureusement, abondante et disponible un peu partout, elle était surtout constituée de lots à problèmes, qui manquaient de coloration et évoluaient vite. C'était surtout le cas des fruits du Bénin et du Cameroun. Les opérateurs n'ont eu d'autre choix que d'avoir recours à des ventes de dégagement, et ce dès fin mars, pour éviter la constitution de stocks. Après Pâques, on a observé un désintérêt des acheteurs. Des lots qui n'avaient pu être vendus à Pâques étaient proposés en PAV, permettant ainsi un assainissement progressif du marché. Les nombreux lots de qualité douteuse, qui ont fait l'objet de ventes de dégagement ou de ventes à prix ouvert, faussent un peu la fourchette des cours pratiqués. Ces derniers ont oscillé pour les lots de bonne qualité entre 1.85 et 1.93 euro/kg pour le Cayenne et entre 1.90 et 2.00 euros/kg pour le Pain de sucre.



© Agence De la Forêt

Semaines 19 à 26 de 2015

Dans un premier temps, l'offre s'est progressivement réduite à la suite de différents problèmes de qualité. En effet, les fortes pluies en production, notamment au Bénin et au Cameroun, ont entraîné une nette réduction de l'offre globale. Les fruits réceptionnés manquaient souvent de coloration et avaient une durée de vie limitée. Les grèves à l'aéroport de Cotonou (Bénin) en semaine 22 (fin mai) n'ont pas contribué à améliorer les disponibilités de l'origine. La demande, à la recherche de fruits colorés de bonne qualité, s'est tournée un peu plus vers l'offre ivoirienne, avant de se désintéresser des ananas au fur et à mesure que les fruits de saison se faisaient plus disponibles. On a donc assisté à un élargissement de la fourchette des prix en fonction de la qualité des lots proposés, puis à une baisse des cours dans l'espoir de fluidifier les ventes. Les opérateurs n'ont malheureusement pas pu éviter la constitution de stocks qui ont entraîné des ventes de dégage-ment. Celles-ci ont aussi concerné le Pain de sucre. En effet, c'est à ce moment que l'offre togolaise de cette variété a fait une percée remarquable sur le marché. Plus colorée et mieux travaillée que celle du Bénin, elle a capté une demande à la recherche de nouveauté.

En dehors des ventes de dégage-ment, les cours moyens du Cayenne ont fluctué entre 1.80 et 1.93 euro/kg et ceux du Pain de sucre entre 1.75 et 1.88 euro/kg.

Semaines 27 à 35 de 2015

La montée en régime des fruits de saison se traduit générale-ment par une désaffection de l'ananas. Sur la lancée de juin, les opérateurs ont donc continué à réduire considérablement leurs importations par avion, ce qui a permis de fluidifier les

ventes. La demande est restée très mitigée, notamment du fait de problèmes d'excès de résidus d'éthéphon sur des Pains de sucre en provenance du Bénin. Au plus fort de l'été, le départ en congés de plusieurs opérateurs (revendeurs spécialisés et grossistes) a entraîné un ralentissement des ventes qui s'est traduit pour l'essentiel par un élargissement de la fourchette des prix. En revanche, les ventes de Pain de sucre, dont l'offre avait fortement baissé, sont restées assez fluides.

Les cours moyens durant cette période ont fluctué entre 1.83 et 1.90 euro/kg pour le Cayenne et entre 1.90 et 1.95 euro/kg pour le Pain de sucre.

Semaines 36 à 40 de 2015

La fin des vacances solaires s'est traduite par une augmen-tation de l'offre alors que la demande ne s'était pas encore repositionnée sur le fruit. En effet, les lots résiduels de fruits de saison perturbaient la commercialisation des ananas avion. Le marché a donc été un peu en dents de scie, avec des ventes plus ou moins fluides selon l'importance des lots. Les opérateurs les plus chargés en fruits ont eu du mal à rester fluides, par rapport à ceux qui avaient fait le choix d'une mon-tée en puissance progressive. Si certaines ventes sont restées compliquées (manque d'intérêt pour le fruit, crainte de prob-lèmes de résidus d'éthéphon), les opérateurs ont cependant réussi à éviter l'écueil des ventes en PAV.

Les cours moyens pratiqués sont restés assez stables, entre 1.88 et 1.90 euro/kg pour le Cayenne et entre 1.90 et 1.95 euro/kg pour le Pain de sucre ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr

Le Pain de sucre et les dépassements d'éthéphon

Après avoir boosté les exportations d'ananas du Bénin, le Pain de sucre va-t-il causer la perte de la filière béninoise et occasionner un repli de la demande sur les marchés européens ? En cause : les récents problèmes liés aux excès de résidus d'éthéphon sur certains envois.

De forme conique assez spécifique, l'ananas bouteille ou Pain de sucre a longtemps représenté une niche du marché avion. Très apprécié de quelques fruitiers spécialisés, il est devenu en l'espace de quelques années une valeur incontournable de l'offre avion.

En dehors du Bénin, plusieurs origines déjà présentes sur le créneau avion, comme le Ghana, le Cameroun, la Guinée et le Togo, ont essayé avec plus ou moins de succès d'exporter des Pains de sucre. Mais leurs fruits manquaient de coloration, à la différence de ceux du Bénin particulièrement plus colorés.

Sur un marché comme celui des fruits exotiques, où une bonne coloration fait vendre, l'offre béninoise s'est progressivement imposée. Ses exportations sont ainsi passées de 2 419 t en 2012 à 3 675 t en 2014, soit une augmentation d'un peu plus de 51 %.

Il semblerait toutefois que l'augmentation des volumes et cette recherche de fruits de plus en plus colorés aient poussé certains producteurs béninois indécents à abuser de l'usage d'éthéphon. Ce produit est largement utilisé dans le monde agricole comme régulateur de croissance. Dans le cadre de la culture de l'ananas, il est utilisé pour la régulation et la maturation des fruits (déverdissement). Son usage est strictement encadré et, selon la réglementation européenne relative aux Limites Maximales de Résidus (LMR), les taux d'éthéphon sur ananas ne peuvent dépasser 2 mg/kg.

En juin 2015, en Belgique, le RASFF (système d'alerte rapide pour les denrées alimentaires et aliments pour animaux) tirait une première fois la sonnette d'alarme concernant des dépassements de LMR sur ananas du Bénin. Par la suite, en juillet et août en France, des contrôles inopinés de la DGC-CRF (Direction Générale de la Concurrence et de la Répression des Fraudes) ont révélé la présence d'éthéphon sur des lots de Pain de sucre du Bénin.

Ces contrôles ont entraîné le retrait des lots incriminés. Certains clients se sont détournés de l'origine, faisant craindre des conséquences plus lourdes sur l'image de la filière béninoise. Cette crainte semble toutefois en voie de se dissiper. Cependant, force est de constater que l'origine est pour l'instant sous surveillance. Il serait dommage que le manque de sérieux de quelques opérateurs ait des répercussions plus graves sur toute une filière.

Le manque d'organisation de la filière ananas du Bénin (absence d'organisation faitière) ainsi que la faible implication des exportateurs dans le processus de production montrent une fois encore les limites de la filière d'exportation. Quand on achète une production en bord champ en vue de l'exporter, comme c'est souvent le cas, il est difficile si ce n'est impossible de maîtriser les pratiques en amont.

Les exportations d'ananas du Togo ont également connu une forte progression grâce à la production de Pain de sucre. Entre 2012 et 2014, elles sont passées de 877 t à 1 341 t, soit une progression de l'ordre de 56 %. On ne peut s'empêcher de remarquer des similitudes entre offre béninoise et offre togolaise : des fruits de plus en plus colorés pour asseoir la présence de l'origine sur le marché. Espérons qu'il n'y a pas de producteurs indécents au Togo, comme c'est le cas actuellement au Bénin.

Dans ce contexte, le Ghana a du mal à imposer la qualité de ses Pains de sucre jugés trop verts. Cependant, eux seuls ne semblent pas, pour l'instant, courir de risques de dépassement de LMR. Doit-on craindre pour l'offre béninoise que les acheteurs s'en désintéressent si elle perd en coloration et gagne en fiabilité, à l'instar de l'intérêt mitigé suscité par l'offre du Ghana ?

A toutes fins utiles, il semble nécessaire de rappeler que le Programme Initiative Pesticides (PIP), financé par l'Union européenne, a pratiqué plusieurs tests dans les zones de production en pays ACP. Il a développé un itinéraire technique spécifique à la culture du Cayenne. Cet outil de production destiné aux agriculteurs explique en détail le dosage ainsi que la manière d'utiliser l'éthéphon afin d'éviter tout excès de LMR. Il serait utile pour les producteurs de Pain de sucre de s'y référer.

<http://pip.coleacp.org/pip/31138-guides-de-production>





Campagne ananas Victoria en 2014-2015

Trop de petits fruits de la Réunion

La campagne de Victoria a été relativement stable en termes de prix. L'offre a souvent été en adéquation avec la demande, sinon inférieure, ce qui a facilité l'écoulement des fruits. La qualité, bien qu'hétérogène, n'a pas eu d'effets négatifs sur la demande. Les volumes de la Réunion, trop souvent déséquilibrés par la présence de nombreux petits fruits, ont continué de se valoriser à des cours supérieurs à ceux de Maurice.

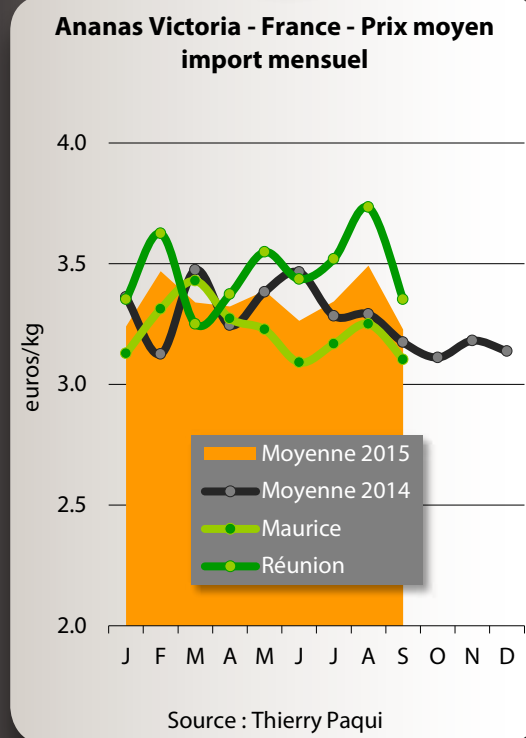


Comme lors de la campagne précédente, les petits calibres (9 et 10), plus difficiles à valoriser, ont souvent été trop présents dans l'offre réunionnaise. Les problèmes en zone de production ainsi que la forte demande locale semblent expliquer l'envoi, à certains moments de la campagne, de ces petits fruits bien qu'ils soient plus difficiles à commercialiser. Cette offre a souvent obligé les opérateurs à baisser leurs prix, ce qui s'est traduit par un élargissement de la fourchette des cours durant une bonne partie de la campagne.

L'offre mauricienne, plus équilibrée et plus conséquente en volume, a souvent été jugée de qualité inférieure. Cette image d'irrégularité des fruits, qui parfois manquaient de coloration ou évoluaient vite, a servi de repoussoir aux lots réunionnais qui se sont ainsi mieux valorisés tout au long de la campagne.

La production de Victoria de l'océan Indien est souvent affectée par des cyclones qui réduisent les disponibilités. Alors qu'au cours des deux campagnes précédentes les fruits réunionnais avaient souffert de ces intempéries, cette fois-ci c'était au tour de la production mauricienne.

Les prix moyens au stade import ont oscillé entre 2.60 et 3.50 euros/kg pour les fruits mauriciens et entre 3.00 et 3.90 euros/kg pour ceux de la Réunion.



Moments clés de la campagne 2014-15

Semaine 49 de 2014 à semaine 3 de 2015

Le marché du Victoria a été très actif. Le démarrage de la campagne début décembre a permis une fois encore de confirmer le caractère festif du Victoria. L'offre a été très importante en prévision des fêtes de fin d'année. La grande majorité des fruits réceptionnés provenait de la Réunion. En effet, suite à quelques soucis logistiques, l'offre mauricienne a été un peu moins importante qu'initialement prévu. Bien que déséquilibrée par de trop nombreux petits calibres, l'offre réunionnaise s'est vendue sans peine car les opérateurs ont rapidement baissé leurs prix pour éviter tout engorgement du marché. Les cours moyens ont fluctué entre 3.00 et 3.15 euros/kg pour la Réunion et entre 3.15 et 3.20 euros/kg pour Maurice.

Semaines 3 à 13 de 2015

Le marché a dû finir d'absorber la totalité des fruits réunionnais qui avaient été réceptionnés pour les fêtes de fin d'année. L'offre de Victoria s'est ensuite progressivement réduite. En effet, affectés par les cyclones et les pluies, les volumes de Maurice étaient faibles tandis que la Réunion souffrait d'un déficit de production. Le marché a rapidement été sous-approvisionné, facilitant l'écoulement alors que la demande était peu soutenue. La faiblesse de l'offre a également contribué au maintien et même à la hausse des cours. Malgré quelques soucis de qualité, les fruits n'ont pas eu de mal à trouver preneur. Les volumes globaux de Victoria n'ont connu une légère progression qu'à l'approche de Pâques. L'offre réunionnaise, une fois encore déséquilibrée par une forte proportion de petits calibres, n'est parvenue à rester fluide qu'en laissant filer le prix pour ces petits fruits plus difficiles à vendre.

Les cours moyens du Victoria ont fluctué entre 3.00 et 3.75 euros/kg pour la Réunion et entre 2.95 et 3.55 euros/kg pour Maurice.

Semaines 14 à 35 de 2015

Après Pâques, le marché a dû faire face à l'arrivée des premiers fruits de saison qui, petit à petit, ont capté la demande. Le Victoria est progressivement sorti des habitudes d'achat, remplacé par les fruits à noyau plus disponibles et moins chers. Les opérateurs ont réagi en réduisant considérablement leurs importations afin d'adapter l'offre au faible intérêt suscité par le fruit. Les ventes sont rapidement devenues de plus en plus difficiles. Seuls quelques opérations organisées ici et là ont permis au Victoria de rester présent dans les linéaires. Paradoxalement, les cours n'ont pas chuté, bien au contraire. Ils se sont maintenus à un niveau relativement bon grâce aux inconditionnels qui continuaient à acheter le fruit.

Le cours moyen du Victoria a varié entre 3.00 et 3.90 euros/kg pour la Réunion et entre 2.95 et 3.50 euros/kg pour Maurice.

Semaines 36 à 40 de 2015


La dernière période a été marquée par la fin des vacances, qui n'a pas entraîné un véritable regain d'intérêt pour le fruit dans la mesure où des lots résiduels de fruits de saison étaient encore présents ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr

NOMAD
Ananas Victoria

Un bulletin d'information sur le marché du Victoria disponible sur le site de l'ODEADOM :
www.odeadom.fr/

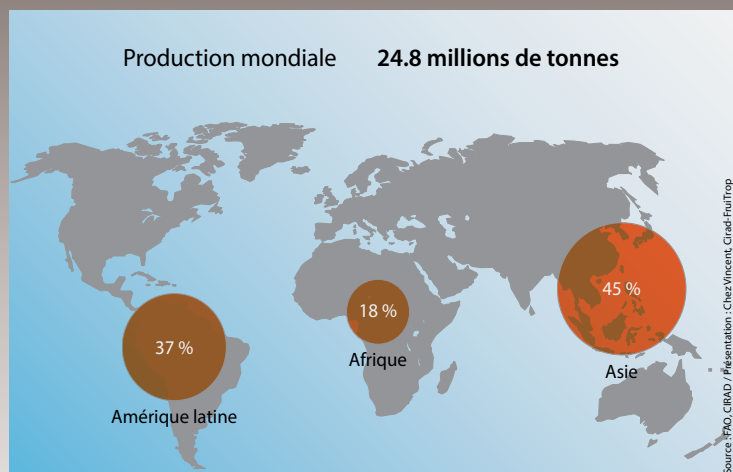
Document préparé par le CIRAD pour le compte de l'ODEADOM



Nouvel Observatoire des Marchés Agricoles D'outremer



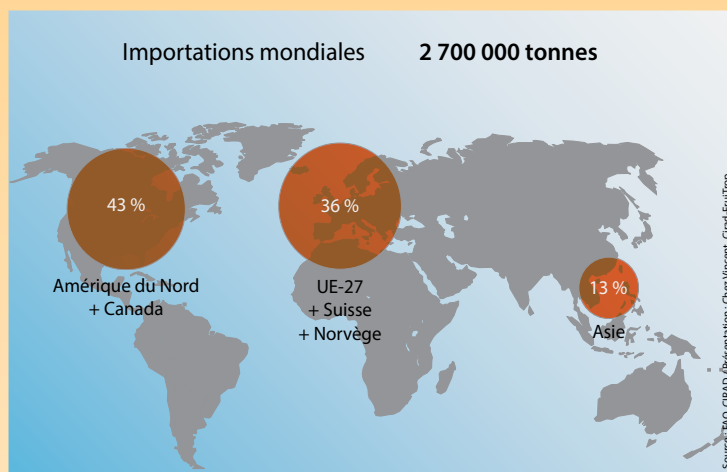
ANANAS - Production (2013)



Ananas - Les dix premiers pays producteurs	
tonnes	2013
Costa Rica	2 685 131
Brésil	2 483 831
Philippines	2 458 420
Thaïlande	2 209 351
Indonésie	1 837 155
Inde	1 745 230
Chine	1 571 000
Nigeria	1 420 000
Mexique	771 942
Colombie	643 039

Sources : FAO, professionnels

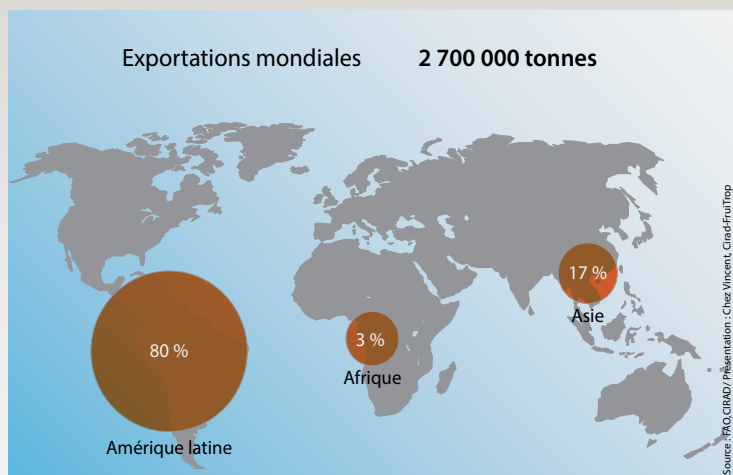
ANANAS - Importations (2014)



Ananas - Les six premiers pays importateurs	
tonnes	2013
États-Unis	1 046 527
Pays-Bas	318 225
Belgique	140 023
Italie	135 108
Canada	118 067
Japon	2 014

Source : douanes nationales

ANANAS - Exportations (2014)



Ananas - Les six premiers pays exportateurs	
tonnes	2014
Costa Rica	2 081 956
Philippines	461 858
Panama	67 038
Équateur	57 380
Honduras	51 258
Mexique	41 271

Sources : douanes nationales, professionnels

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

USA - Importations - Principaux pays fournisseurs					
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014
Total	808 684	817 131	924 526	975 588	1 046 527
Costa Rica	677 451	697 648	788 463	853 891	937 783
Mexique	50 000	36 440	55 222	54 182	40 593
Honduras	21 858	27 241	37 288	38 894	38 154
Guatemala	12 650	14 664	14 105	13 804	14 858
Panama	16 203	14 113	14 676	5 093	4 522
Équateur	24 695	21 557	7 875	3 188	3 883
Thaïlande	4 367	3 964	4 516	3 264	3 466
Autres	1 460	1 504	2 381	3 272	3 268

Source : douanes US

Canada - Importations - Principaux pays fournisseurs					
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014
Total	103 301	108 672	121 314	122 630	126 258
Costa Rica	92 618	99 769	112 751	114 929	118 067
USA	4 347	3 012	2 480	3 289	2 633
Autres	2 621	2 610	2 594	2 213	2 212
Honduras	1 590	2 098	2 879	1 508	2 007
Équateur	2 126	1 183	610	691	1 339

Source : COMTRADE

Amérique centrale et du Sud - Principaux marchés					
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014
Total	48 705	63 331	46 214	55 841	62 091
Chili	27 677	37 328	20 146	28 735	30 288
El Salvador	9 586	9 605	10 151	11 866	16 624
Argentine	9 683	12 095	10 394	10 970	11 890
Uruguay	750	715	779	910	1 155
Paraguay	217	331	537	746	881
Mexique	368	685	1 018	1 035	760
Colombie	314	301	56	182	340
Pérou	109	2 271	3 133	1 397	153

Source : COMTRADE

Union européenne - Importations - Principaux pays fournisseurs					
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014
Total extra-UE, dont	901 645	919 309	864 016	830 573	937 491
Costa Rica	725 406	738 259	723 119	704 203	819 207
Panama	26 485	36 097	27 506	35 616	32 508
Ghana	34 497	40 920	35 339	31 275	24 400
Côte d'Ivoire	38 184	28 304	24 946	25 366	23 056
Équateur	42 714	39 100	24 516	16 364	17 225
Autres	9 272	13 171	11 914	10 827	14 812
Honduras	11 307	10 901	6 842	2 543	3 574
Cameroun	13 119	12 556	9 771	4 373	2 594
Brésil	663	3	63	7	115

Source : EUROSTAT

Autres pays d'Europe de l'Ouest - Principaux marchés					
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014
Total	29 620	28 958	27 671	26 886	27 735
Suisse	22 716	21 980	20 617	19 960	20 797
Norvège	6 392	6 520	6 585	6 453	6 444
Islande	511	459	469	473	494

Source : COMTRADE

Russie - Importations - Principaux pays fournisseurs					
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014
Total	48 334	45 622	49 259	50 014	44 797
Costa Rica	27 698	32 567	35 068	39 926	37 001
Équateur	8 747	4 638	4 720	2 671	2 746
Chine	1 998	1 635	1 728	1 975	1 547
Panama	1 843	1 803	2 703	1 937	1 497
Philippines	659	919	1 184	1 144	1 040
Côte d'Ivoire	5 137	2 675	1 790	1 211	533
Autres	696	355	626	379	285
Ghana	1 066	892	1 348	635	123
Cameroun	383	121	62	119	22
Brésil	107	17	30	17	3

Source : COMTRADE

Autres pays d'Europe de l'Est - Principaux marchés					
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014
Total	9 034	10 332	12 530	12 705	11 792
Ukraine	6 184	7 565	8 862	8 525	5 686
Biélorussie	1 765	1 502	1 899	2 437	3 553
Géorgie	358	526	1 021	978	1 442
Serbie	727	739	748	765	1 111
Moldavie	362	428	677	604	732
Bosnie	610	539	528	499	663

Source : COMTRADE

Japon - Importations - Principaux pays fournisseurs					
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014
Total	142 582	155 752	174 025	181 197	166 295
Philippines	141 561	154 294	172 627	180 062	164 389
Taiwan	971	949	713	871	885
USA	33	466	629	48	-
Chine	-	-	-	86	819
Autres	17	43	56	130	202

Source : douanes japonaises

Autres pays d'Asie - Principaux marchés					
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014
Total	110 878	149 317	141 674	158 641	190 252
Chine	32 857	58 163	47 762	58 412	89 047
Corée du Sud	60 565	73 010	73 131	75 917	75 420
Singapour	15 430	16 163	17 995	20 219	22 835
Kazakhstan	2 026	1 981	2 786	4 093	2 950
Malaisie	1 388	1 994	2 455	1 698	2 537
Azerbaïdjan	2 602	2 394	1 447	1 156	1 041

Source : COMTRADE

Océanie - Principaux marchés					
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014
Total	8 478	9 391	9 880	11 962	10 672
Nouvelle-Zélande	6 004	6 778	7 195	8 096	7 905
Maldives	2 138	2 165	2 318	3 439	2 578
Australie	336	448	367	427	189

Source : COMTRADE

Proche Orient - Principaux marchés					
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014
Total	12 696	21 759	18 693	20 917	22 890
Turquie	7 769	15 366	13 103	14 068	14 771
Maroc	2 193	2 292	2 349	2 570	3 063
Liban	1 443	2 155	1 975	2 696	3 036
Jordanie	830	1 260	964	981	1 266
Israël	461	686	302	602	754

Source : COMTRADE

Golfe persique - Principaux marchés					
tonnes	2009	2010	2011	2012	2013
Total	41 611	46 305	45 371	58 725	72 079
Emirats Arabes Unis	12 800	12 110	16 615	27 986	43 332
Arabie saoudite	11 072	14 921	16 137	19 151	19 187
Iran	8 890	9 409	698	1 490	9 944
Koweït	4 000	164	694	4 800	5 648
Yémen	1 311	2 835	4 849	4 281	4 500
Qatar	1 842	2 465	2 524	3 539	4 127
Oman	1 695	3 047	2 354	2 100	3 617

Source : COMTRADE



© Denis Loelliet

Défauts de qualité de l'ananas

Photos © Pierre Gerbaud



Brunissement interne



Brunissement interne



Thielaviopsis paradoxa sur choc latéral



Début de Thielaviopsis paradoxa sur pédoncule



Thielaviopsis paradoxa aspect externe



Coup de soleil sur Victoria



Coup de soleil sur Victoria



Surmaturité



Cochenilles



Attaques d'insectes



Crevasse malformation ou déformation



Variation de la coloration au sein d'un même lot



Couronne abîmée et brûlée



Couronne trop longue écrasée par le couvercle de l'emballage



Début de brunissement interne



Début de brunissement interne sur Victoria



Thielaviopsis paradoxa



Début de *Thielaviopsis paradoxa* sur choc



Symptôme externe de *Penicillium funiculosum* sur pain de sucre



Symptôme interne de *Penicillium funiculosum* sur pain de sucre



Translucidité



Moisissure après transport sur pédoncule (*Penicillium*)



Moisissure après transport (*Penicillium*)



Micro-chocs



Dessèchement des bractées sur Victoria



Irrégularité de la coupe du pédoncule



Taille irrégulière des couronnes



Couronne mal réduite



Double couronne



La culture de l'ananas

Cet article est tiré de trois sources principales :

- « Itinéraire technique ananas », PIP, 52 p., www.coleacp.org
- « L'ananas », Alain Guyot, cours ISTOM
- « L'ananas, sa culture, ses produits », Claude Py & Claude Teisson, 568 p., éd. Maisonneuve et Larose

L'ananas, *Ananas comosus*, est originaire d'Amérique du Sud et appartient à la famille des Broméliacées. De cette parenté, l'ananas cultivé a conservé plusieurs traits caractéristiques :

- son système racinaire est extrêmement fragile et il préfère des sols légers et bien travaillés ;
- il tolère, en réduisant fortement sa croissance mais sans périr, des périodes très sèches ;
- la base de ses feuilles est la zone la plus efficace pour l'absorption des éléments nutritifs et il apprécie les engrais foliaires ;
- la floraison, induite par les températures fraîches et les jours courts, est erratique en conditions naturelles. Il en découle la caractéristique la plus remarquable de la culture : sa floraison est induite artificiellement par une intervention culturale.

De ce fait, le producteur peut, plus ou moins à son gré, contrôler la date de récolte et le rendement puisque le poids des fruits dépend de la taille du plant au moment où est provoquée artificiellement la floraison. La qualité du fruit, déterminée essentiellement par sa teneur en sucres et son acidité, est très variable selon les conditions climatiques et la fertilisation reçue. Schématiquement, la nutrition azotée détermine le poids et la nutrition potassique la qualité. Le fruit est en fait un fruit composé, très hétérogène, sa base étant toujours à un stade d'évolution plus avancé que sa partie haute. L'ananas n'est pas climactérique, après sa récolte son évolution ne correspond pour l'essentiel qu'à une perte progressive de ses qualités. Lorsqu'il est commercialisé en frais, la chaîne de conditionnement et de transport devra donc limiter au maximum cette dégradation : transport et commercialisation rapide, sans rupture de froid. Lorsqu'il est traité en usine, cette transformation doit être la plus rapide possible.

Le cycle de la plante

On distingue trois phases principales dans la vie de l'ananas :

- **la phase végétative** qui va de la plantation à la différenciation de l'inflorescence (floraison) ;
- **la phase de fructification** qui s'étale de la différenciation à la récolte du fruit ;
- **la phase de production de rejets** : de la récolte de fruits à la destruction du plant.

Les organes qui constituent la plante adulte sont :

- **la tige** : organe court en forme de massue qui contient des réserves en amidon et un ensemble de fibres très résistantes qui rendent difficile sa destruction mécanique ;
- **les feuilles** : au nombre maximum de 70 à 80, leur longueur peut dépasser 1 mètre et leur largeur 7 cm. Leur aspect permet de juger de l'état de santé de la plante et de la vigueur de la croissance ;
- **le fruit** : fruit composé équivalant à une grappe soudée et compressée. Son poids est fonction de la taille du plant à l'induction florale et du niveau nutritif de la plante à ce stade. Il est déterminé en premier lieu par le nombre d'yeux ;
- **la couronne** : un organe feuillu qui surmonte le fruit ;
- **les racines** : souterraines et aériennes. Les racines souterraines sont fragiles et la moindre discontinuité dans le profil du sol perturbe fortement leur croissance. Ces racines sont émises dans le premier mois qui suit la plantation. Par la suite, elles ne font que s'allonger et il faut attendre le 4ème ou 5ème mois pour une nouvelle émission de racines ;
- **les rejets** : ils sont de deux types. Les bulbilles, qui se développent sur le pédoncule sous le fruit, et les rejets proprement dits, qui démarrent sur la tige au point d'insertion des feuilles.

Ethéphon

L'éthéphon est d'un usage très répandu dans le monde, tant sur les cultures florales que céréalières ou encore fruitières. En France seulement, on dénombre pas moins de 24 usages homologués sur les processus de croissance, de floraison et de maturation des fruits.

En culture d'ananas, l'éthéphon est homologué pour deux usages bien précis : le déclenchement du processus de floraison (le traitement d'induction florale) et la régulation de la maturation des fruits (le déverdissement). Dans les deux cas, c'est l'éthylène dégagé par le produit qui agit sur les mécanismes physiologiques.

L'ananas présente la particularité de pouvoir fleurir à la demande et, le plus souvent, le traitement d'induction florale est réalisé à l'aide d'éthylène gazeux dissous dans l'eau. Compte tenu de la lourdeur du dispositif d'application, ce procédé est réservé aux plantations mécanisées. Une autre possibilité est l'emploi de carbure de calcium dans le cadre de petites exploitations non mécanisées. Mais cette technique n'est pas sans danger puisque l'acétylène dégagé est inflammable, voire explosif s'il est mis en contact avec le cuivre.

Le produit le plus facile d'emploi reste l'éthéphon, malgré une efficacité moindre sur des variétés telles que le Cayenne lisse et le MD-2, plus connu sous le nom de Sweet.



© Agnès Delefortrie

La culture

- **Sols** : alluvionnaires ou volcaniques à une altitude en dessous de 600 mètres. Sols profonds. Drainage important. Pentés douces inférieures à 4 %. Le Sweet étant sensible au Phytophthora (maladie cryptogamique), le pH du sol doit être idéalement compris entre 5.0 et 6.5.
- **Plants** : de 50 000 à 70 000 plants par hectare. La qualité du matériel de plantation est fondamentale : variété Sweet génétiquement pure, sans défauts (épineux, malades, etc.), de taille uniforme (calibrés en classes de 100 grammes), le plus lourd possible afin de réduire la période de culture, mais pas trop afin d'éviter les floraisons naturelles, traités chimiquement en fonction des produits homologués afin d'éviter la propagation des ravageurs et maladies.
- **Post-récolte** : le Sweet est sensible aux meurtrissures.
- **Nutrition** : l'engrais est appliqué par pulvérisation tous les quinze jours. Le programme de fertilisation commence après la récolte.
- **Mauvaises herbes** : elles peuvent réduire le rendement et abriter des ravageurs et maladies attaquant les champs plantés si elles ne sont pas éradiquées à temps.



© Thierry Lescot

Contrôle de la floraison

Lorsque le plant atteint un développement adéquat, il devient sensible aux facteurs climatiques et météorologique (longueur du jour, abaissement de la température minimale et nébulosité) qui président à la différenciation de l'inflorescence. On assiste alors à des floraisons naturelles incompatibles avec une gestion industrielle de la plantation. Le traitement d'induction florale (TIF) consiste à modifier le cycle naturel de la plante pour :

- homogénéiser la floraison ;
- orienter la production ;
- contrôler le poids moyen des fruits ;
- planifier les récoltes.

Pour déterminer la date du TIF, il est tenu compte de :

- la date de récolte souhaitée ;
- l'écart TIF/date de récolte de la période (historique ou calculé à partir des sommes de températures) ;
- le poids du plant (dont un bon indicateur est le poids de la feuille « D ») qui conditionne celui du fruit.

Trois produits florifères sont utilisés :

- acétylène sous forme de carbure de calcium : granulé mis au centre de la rosette foliaire ou mélangé à l'eau pour donner une solution d'acétylène ;
- gaz éthylène : moins dangereux que l'acétylène, le traitement avec une solution d'éthylène peut être mécanisé ;
- éthéphon (nom commercial Ethrel) : c'est un générateur d'éthylène. Il est beaucoup plus aisé à utiliser que les deux précédents, mais les résultats sont souvent médiocres, particulièrement en climat très chaud.

Traitement de déverdissement

Pratiqué par application d'Ethrel, il a pour but d'homogénéiser la coloration et de réduire le nombre de passages de récolte. L'Ethrel agit en dégageant de l'éthylène au cours de sa dégradation. Son action ne porte pas sur tous les phénomènes de la maturation, mais essentiellement sur la coloration de l'épiderme. Pour être efficace sans présenter d'inconvénients majeurs, il doit être appliqué assez près de la maturation naturelle des fruits. Les fruits « éthrelés » se reconnaissent facilement car la progression de leur coloration ne se fait pas de bas en haut, mais de façon uniforme sur l'ensemble de l'épiderme.



Photos © Claude Teisson



Coups de soleil

Protection contre les coups de soleil

Ce phénomène saisonnier apparaît surtout aux périodes de fort ensoleillement. Les fruits ayant versé ou ceux portés par un pédoncule trop long ou par des plants au système foliaire déficient sont plus exposés aux coups de soleil. Plusieurs méthodes peuvent être utilisées : lier les feuilles en faisceau au-dessus du fruit ou sur tout le billon, pailler avec de l'herbe, relever les fruits versés.



Les principales variétés d'ananas

Pendant très longtemps, le Cayenne Lisse a représenté pratiquement la seule variété exportée en frais et mise en conserve. L'hybride d'origine hawaïenne MD-2 lui a ravi son hégémonie dans le marché du frais, essentiellement du fait de son extraordinaire aptitude à bien supporter mise au froid et transport. Cette robustesse du fruit après sa récolte était inconnue et ouvre des perspectives nouvelles dans le domaine de la création variétale par hybridation. Pour les marchés locaux, d'autres variétés aux qualités gustatives intéressantes, mais à très faible aptitude à la conservation, sont préférées : Perola au Brésil et Queen en Asie ou dans l'océan Indien.

Cayenne Lisse

Caractère épineux : épines d'extrémité
Forme du fruit : cylindrique
Couleur externe : vert jaune
Diamètre de l'oeil : moyen
Profil de l'oeil : plat
Couleur de la chair : jaune pale
Fermeté : moyenne
Texture de la chair : fondante
Poids avec couronne : 1 500 g
Hauteur sans couronne : 148 mm
Diamètre : 121 mm
°Brix : entre 14,5 et 16,5
Acidité libre (meq%ml) : entre 13,5 et 15,0
Ratio sucre/acide : entre 1,0 et 1,2
Gradient de maturité de bas en haut : fort
Potentiel agronomique : très bons rendements
Sensibilité : sensible aux taches noires, sensible au *Phytophthora*, sensible aux parasites telluriques
Potentiel de conservation : bon, sensible au brunissement interne



Sweet

Caractère épineux : demi-épineux
Forme du fruit : cylindrique
Couleur externe : vert jaune
Diamètre de l'oeil : moyen
Profil de l'oeil : plat
Couleur de la chair : jaune
Fermeté : moyenne
Texture de la chair : fondante
Poids avec couronne : 1 400 g
Hauteur sans couronne : 143 mm
Diamètre : 116 mm
°Brix : entre 12,8 et 13,7
Acidité libre (meq%ml) : entre 6,15 et 10,10
Ratio sucre/acide : entre 1,31 et 2,11
Gradient de maturité de bas en haut : faible
Potentiel agronomique : très bons rendements. Maturation plus rapide que le Cayenne lisse (- 4 à - 5 jours)
Sensibilité : peu sensible aux taches noires, très sensible au *Phytophthora*, moyennement sensible aux parasites telluriques
Potentiel de conservation : bon, insensible au brunissement interne



Victoria

Caractère épineux : épineux
Forme du fruit : trapèze
Couleur externe : jaune d'or
Diamètre de l'oeil : petit
Profil de l'oeil : en relief
Couleur de la chair : jaune
Fermeté : moyenne
Texture de la chair : croquante
Poids avec couronne : 1 300 g
Hauteur sans couronne : 172 mm
Diamètre : 108 mm
°Brix : 14,8
Acidité libre (meq%ml) : 10,9
Ratio sucre/acide : 1,36
Gradient de maturité de bas en haut : moyen
Potentiel agronomique : bons rendements. Maturation plus rapide que le Cayenne lisse (- 10 à - 15 jours)
Sensibilité : très sensible aux taches noires, sensible au *Phytophthora*, sensible aux parasites telluriques



Potentiel de conservation : très sensible au brunissement interne

Observations faites à la Réunion en plantations industrielles :

- poids moyen du fruit exporté : 700 à 800 g
- °Brix : moyenne de 13 en juillet-août et de 18 de novembre à avril
- acidité libre (meq%ml) : moyenne de 16 en juillet-août et de 13 de novembre à avril
- ratio sucre/acide : moyenne de 0,8 en juillet-août et de 1,4 de novembre à avril
- poids couronne : 15 % du poids total du fruit d'août à décembre et 30 % de mars à mai

Note : données relevées dans les conditions de production de la Martinique sauf partie « Observations » / Source : Cirad



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

ACV sociales

Effets socio-économiques dans les chaînes de valeurs

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

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



Ouvrage disponible en français et en anglais

Parution : octobre 2013

Prix : 40 euros



odm@cirad.fr

Prix de gros en Europe

Septembre 2015

					UNION EUROPEENNE - EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
ANANAS	Avion	VICTORIA	MAURICE	Carton				14.00	
			MAURICE	kg			3.50		
	Bateau	MD-2	REUNION	kg			4.50		
			AFRIQUE DU SUD	Carton					8.30
			COSTA RICA	Carton	11.00	10.50		11.85	9.00
			COSTA RICA	kg			0.95		
			COSTA RICA	Pièce					1.31
			COTE D'IVOIRE	kg			1.00		
			COTE D'IVOIRE	Pièce					1.29
			PANAMA	Carton				11.48	
PANAMA	kg			0.80					
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton			18.00		
			REP. DOMINICAINE	Carton			15.20		
	Bateau	HASS	AFRIQUE DU SUD	Carton	10.00		8.58	12.25	13.60
			CHILI	Carton	10.00		11.00	12.00	
			COLOMBIE	Carton				10.50	
			KENYA	Carton	10.00		7.92	12.00	
			PEROU	Carton	10.00		8.67	11.75	13.15
			PEROU	Carton	8.00			9.00	
			AFRIQUE DU SUD	Carton			10.50	14.00	
			ESPAGNE	Carton	11.25				13.15
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg			6.90		
			EQUATEUR	kg				5.67	
	Bateau	PETITE	EQUATEUR	kg			1.70		
CARAMBOLE	Avion	NON DETERMINE	BRESIL	kg				4.98	
			MALAISIE	kg			4.86	5.31	
CHAYOTTE	Bateau	NON DETERMINE	COSTA RICA	kg			1.30	1.75	
DATTE	Bateau	DEGLET MEDJOL	ALGERIE	kg			5.50		
			ISRAEL	kg				8.59	
			PEROU	kg				6.00	
		MOZAFATI NON DETERMINE	IRAN	kg				3.30	
			ISRAEL	kg			4.00		6.23
		STONELESS	TUNISIE	kg				1.88	2.20
	TUNISIE		kg				2.75		
DURIAN	Avion		THAILANDE	kg			10.00		
EDDOE	Bateau		COSTA RICA	kg			1.77		
GINGEMBRE	Bateau	NON DETERMINE	BRESIL	kg				2.23	
			CHINE	kg			2.50	1.69	1.50
			THAILANDE	kg					1.49
GRENADILLE	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg				8.33	
			EQUATEUR	kg				7.00	
			VIETNAM	kg			9.00		
		NON DETERMINE VIOLETTE	COLOMBIE	kg	4.25	5.50	5.80	5.25	5.71
			AFRIQUE DU SUD	kg			6.50	5.75	
			ISRAEL	kg				5.25	
			KENYA	kg		5.50			5.19
			ZIMBABWE	kg		5.50			
IGNAME	Bateau		GHANA	kg			1.80	1.93	
KAKI	Bateau	TRIUMPH	AFRIQUE DU SUD	kg			1.80		
KUMQUAT	Avion		BRESIL	kg				5.08	
			ISRAEL	kg				4.38	6.92
LIME	Bateau		BRESIL	kg	1.00	1.22	1.80	1.35	1.38
			GUATEMALA	kg				1.19	
			MEXIQUE	kg	1.00	1.33	2.00	1.48	1.47
MANGOUSTAN	Avion		THAILANDE	kg			8.00		

				UNION EUROPEENNE - EN EUROS							
				Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK			
MANGUE	Avion	NON DETERMINE	ISRAEL	kg			5.15				
			Bateau	ATKINS	BRESIL	kg	2.13		1.88	2.22	2.11
				KEITT	BRESIL	kg			2.00	2.41	
					ISRAEL	kg				2.07	1.91
	Camion	PALMER OSTEEN	REP. DOMINICAINE	kg				2.38	2.28		
				KENT	BRESIL	kg			2.13		
					ISRAEL	kg				2.13	
					BRESIL	kg			2.13	2.44	
		ESPAGNE	kg			2.88	2.50	3.24			
MANIOC	Bateau	COSTA RICA	kg			1.50	1.19				
MELON	Bateau	CANTALOUPE CHARENTAIS GALIA	BRESIL	kg				2.00	1.94		
				BRESIL	kg				2.00		
				BRESIL	kg				2.00	1.38	
				ISRAEL	kg				1.90		
		HONEY DEW PASTEQUE PIEL DE SAPO SEEDLESS WATER	BRESIL	kg				1.10	1.23		
				BRESIL	kg				0.92	0.95	
				BRESIL	kg				1.10		
				BRESIL	kg			0.80	0.97	0.97	
NOIX DE COCO	Bateau	NON DETERMINE	COSTA RICA	Sac				15.50			
				COTE D'IVOIRE	Sac			9.50	11.58	14.70	
				DOMINIQUE	Sac					15.92	
				MALAISIE	Sac					16.61	
				YOUNG	THAILANDE	Sac				11.00	
PAPAYE	Avion	FORMOSA NON DETERMINE	BRESIL	kg				2.78			
				BRESIL	kg		3.43	3.30	3.57	5.08	
				GHANA	kg				2.43		
				MALAISIE	kg				4.44		
	Bateau	FORMOSA NON DETERMINE	THAILANDE	kg				5.25			
				BRESIL	kg				1.89		
				EQUATEUR	kg				2.71	2.17	
PATATE DOUCE	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg			1.80				
				EGYPTE	kg				1.03		
				HONDURAS	kg				1.25		
				ISRAEL	kg				1.32		
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLÉ	COLOMBIE	kg			9.00	6.67	8.94		
	Bateau		COLOMBIE	kg	4.58			5.00			
PITAHAYA	Avion	JAUNE ROUGE	EQUATEUR	kg				8.80			
				VIETNAM	kg				7.75		
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.10		1.62		
				EQUATEUR	kg			1.00	1.05		
RAMBOUTAN	Avion		THAILANDE	kg				8.25			
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg				7.00			
TAMARIN	Avion		THAILANDE	kg				2.95			
TARO	Bateau		COSTA RICA	kg			2.50				

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



*Le laboratoire de production
de vitroplants de fruitiers tropicaux*

Votre spécialiste du vitroplant de bananier

Une gamme unique de variétés d'élite

VITROPIC S.A.

Nos engagements

Les sélections élités les plus productives

Des régimes d'une qualité inégalée

Homogénéité au champ optimale

Les meilleures garanties sanitaires du marché

Une réactivité à toute épreuve



Tél : +33 (0)4 67 55 34 58

Fax : +33 (0)4 67 55 23 05

vitropic@vitropic.fr

*ZAE des Avants
34270 Saint Mathieu de Tréviérs*

FRANCE

www.vitropic.fr

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



UNIVEG, VOTRE CONNEXION DIRECTE VERS LA PRODUCTION



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

De novembre à janvier, UNIVEG Katopé France propose à ses clients, un litchi aux origines multiples qui répond à la demande du marché européen ; un fruit d'exception au goût unique et délicat.



UNIVEG Katopé France S.A.S.

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

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

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

