

Décembre 2012 - n°206

FR *ui* TROP

Version française

<http://passionfruit.cirad.fr>

Fret maritime :
secteur reefer, une résurrection
qui prend son temps

Asperge de contre-saison :
en butte à la hausse des coûts

Mangue de Côte d'Ivoire :
bilan de campagne 2012



Nadorcott Afourer®

*La seule authentique mandarine Nadorcott
sans pépin en provenance du Maroc*

*Un produit unique, pour satisfaire tous les clients
et les consommateurs*



**Venez nous rendre visite
du 6 au 8 février 2013
à Berlin
au pavillon Maroc
Hall 1.1**



**Pour contacter l'Association des producteurs
de Nadorcott au Maroc (APNM) :**

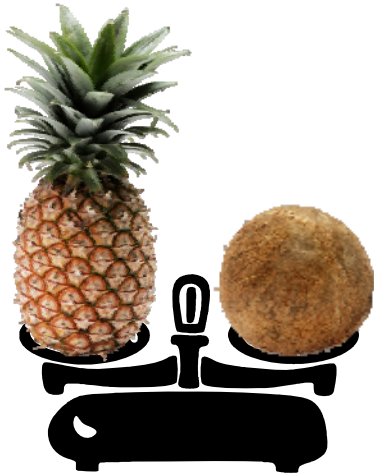
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du GIRA - Route d'Azemmour
Km 5, Route d'Azemmour
Dar Bouazza, Casablanca 21000. MAROC
Tél : +212 522 93 35 59 - Fax : +212 522 93 40 18
Mail : benbiga@domaines.co.ma

**Stations de conditionnement
de la mandarine Nadorcott Afourer®**

MAGRUMES - SOUSSIA - DELASSUS - KABBAGE SOUSS AYA
PACKSOUSS - CAP ARGO - DEL SOL - COOPAG - MABROUKA
LIMOUNA SOUSS

Les exportateurs

GEDA (Groupe d'Exportation des Domaines Agricoles)
DELASSUS - GPA - Groupe Tazi - AGRISOUSS - PRIMATLAS



Au rayon des inventions superfétatoires, la science vient de faire un grand pas... dans le vide. Ainsi, au pays des kangourous, des scientifiques viennent d'annoncer urbi et orbi qu'ils avaient, en quelque sorte, trouvé le chaînon manquant entre l'ananas et la noix de coco : l'ananas au goût de noix de coco. Ils ont tout de même avoué n'avoir pas fait exprès. Ouf ! On est rassurés. L'intelligence est donc encore une valeur sûre, non galvaudée et qui serait encore disponible pour travailler sur d'autres thèmes, certes marginaux, comme la réduction de l'utilisation des pesticides ou l'augmentation et la préservation de la valeur nutritive des aliments. Remarquez, quoi de mieux que la résistance de la noix de coco au service de l'ananas quand on voit l'état de certains rayons exotiques ! Mais ce n'est malheureusement pas assez innovant. En effet, les producteurs brésiliens ont depuis longtemps trouvé l'arme absolue dans le domaine du post-récolte avec la très ferme et très insipide mangue Tommy Atkins. Bon, mais alors, que doit-on commander au Père Noël des chercheurs cette année ? J'aurais bien une idée, mais elle est assez subversive. Allez, je me lâche. Soyons fous, soyons hype, soyons modernes, pourquoi pas un ananas au goût... d'ananas.

Denis Loeillet



Editeur
Cirad
TA B-26/PS4
34398 Montpellier cedex 5, France
Tél : 33 (0) 4 67 61 71 41
Fax : 33 (0) 4 67 61 59 28
Email : odm@cirad.fr
http://passionfruit.cirad.fr

Directeur de publication
Hubert de Bon

Directeurs de la rédaction
Denis Loeillet et Eric Imbert

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Iconographie
Régis Domergue

Site internet
Unité multimédia (Cirad)

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
odm@cirad.fr

Traducteur
Simon Barnard

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

Deux versions française et anglaise

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

© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
220 euros HT / 11 numéros par an

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

FRUITROP

Sommaire

En direct des marchés

p. 2 NOVEMBRE 2012

- **Banane** : L'incroyable marché américain de la banane — Typhon Pablo aux Philippines : le troisième exportateur mondial touché en plein coeur — Septembre 2012 a marqué le huitième mois d'affilée de baisse des importations européennes de banane.
- **Avocat** : Avocat du Chili : révision à la baisse du potentiel export — Avocat du Mexique : toujours plus d'or vert.
- **Exotiques** (ananas, mangue, litchi) : Globalgap : un mauvais coût pour les exportateurs panaméens d'ananas — Ananas du Costa Rica : le train est lancé et rien ne semble être en mesure de l'arrêter.
- **Agrumes** (orange, petits agrumes et pomelo) : Exportation de citron vers les Etats-Unis : l'Argentine voit rouge — Variété d'orange du mois : la Salustiana — Oranges sanguines d'Italie : la récolte en mauvaise Etna — Greening : tous concernés en Californie — Variété de petits agrumes du mois : la Nour — Campagne 2012-13 de pomelo du Texas : Austin powers !
- **Fret maritime et vie de la filière** : L'ananas soumis à la question en Allemagne — Ca roule pour Commercial Fruits !

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

Le point sur...

- p. 15 • **Fret maritime** — Secteur reefer : une résurrection qui prend son temps
Richard Bright
- p. 24 • **Asperge de contre-saison** : en butte à la hausse des coûts
Cécilia Céleyrette
- p. 27 • **Mangue de Côte d'Ivoire** : bilan de campagne 2012
Alexis Moulin

Prix de gros en Europe

p. 31 NOVEMBRE 2012

Crédit photo couverture : Pierre Gerbaud

Banane

Novembre 2012

Le marché de la banane a retrouvé un meilleur équilibre en novembre en raison d'une offre globale revenue à des niveaux plus modérés. Alors que les apports du Costa Rica ont affiché un niveau moyen pour la saison, ceux d'Equateur ont continué à être en recul (- 27 %). De plus, le pic de production de Colombie du mois d'octobre s'est achevé et les arrivages de cette origine ont à nouveau affiché des niveaux déficitaires pour la saison (- 10 %). Par ailleurs, après des livraisons très soutenues en octobre, l'offre provenant d'Afrique, des Antilles et du Surinam a décliné, tout en gardant des niveaux encore excédentaires par rapport à la moyenne : fin du pic de production de Côte d'Ivoire, arrivages stables du Ghana et du Cameroun, fin du pic de production des Antilles et du Surinam.

Alors que les prix de détail (normal et promotion) ont battu des records par rapport aux années passées et que l'intensité promotionnelle est restée basse, la demande en banane a montré un bon dynamisme. En effet, la concurrence des fruits de saison a continué à être peu marquée en raison du lent démarrage de la campagne d'agrumes et du déficit persistant de pommes et de poires. De même, la fin des vacances scolaires a permis de booster les ventes. Enfin et surtout, la demande des pays d'Europe de l'Est a été très active dès le début du mois de novembre en raison de promotions et d'une météo favorable à la consommation de banane. Ainsi, les prix en vert ont cessé leur érosion, démarrée en octobre, et ont retrouvé un niveau plus soutenu dès le milieu du mois sur l'ensemble du continent.

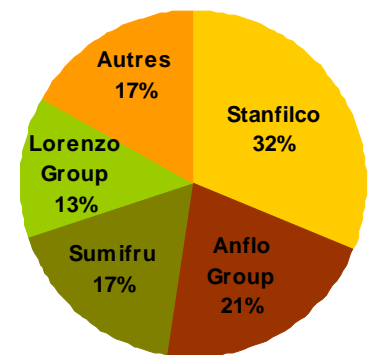


■ L'incroyable marché américain de la banane. Non, le marché de la banane n'est pas arrivé à maturité. La preuve, les Etats-Unis affichent une consommation en forte hausse de l'ordre de 5 % sur les neuf premiers mois de 2012. Soit, en volume, 134 000 tonnes de plus consommées par rapport à la même période de 2011 et 654 000 tonnes par rapport à 2009. Le phénomène est durable et en outre créateur de valeur ajoutée puisque toutes les sources convergent. Ne serait-ce qu'entre 2009 et 2012, la valeur au stade import a gagné près de 10 %. En termes de fournisseurs, le Guatemala accompagne cette dynamique avec une progression de ses ventes de 8 % en 2012, tout comme le Honduras (+ 18 %), la Colombie (+ 12 %) et le Mexique (+ 44 %). Le Costa Rica et l'Equateur font le chemin inverse, avec pour ce dernier un arbitrage clair en faveur du marché européen. Le Costa Rica tente, lui, de limiter la baisse sur les deux grands marchés, Amérique et Europe.

plan. Pourtant, les dégâts infligés à l'industrie bananière, troisième plus importante au monde en termes de quantités exportées, sont considérables, le cyclone ayant frappé l'île de Mindanao où se concentre l'essentiel de la production. Selon l'estimation du Pilipino Banana Growers & Exporters Association, près de 25 % de la production auraient été perdus (10 000 ha sur les 42 000 ha des adhérents de l'association) et une partie significative des infrastructures aurait été détruite. L'association chiffrerait les dégâts à 180 millions USD mi-décembre. Les Philippines exportent plus de 2 millions de tonnes de banane par an, principalement vers le Japon, le Moyen-Orient, la Chine et la Corée du Sud.

Sources : Reefer Trends, PBGEA

Banane - Philippines
Exportations par exportateur



Source : CIRAD

■ Typhon Pablo aux Philippines : le troisième exportateur mondial touché en plein coeur. La tragédie humaine provoquée par le passage du typhon Pablo a relégué les conséquences économiques au second

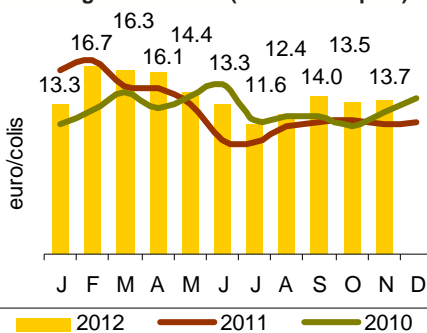
Banane — Philippines — Exportations				
tonnes	2008	2009	2010	2011
Japon	812 309	909 011	828 480	778 762
Moyen-Orient	588 495	549 058	514 500	560 224
Corée du Sud	199 173	205 241	271 487	253 602
Chine	209 535	226 389	242 199	308 622
Autres	117 918	134 840	146 182	154 675
Total	1 927 430	2 024 539	2 002 848	2 055 885

Source : Sopisco

EUROPE DU NORD — PRIX IMPORT

Novembre 2012	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
euros/colis		
13.70	+ 1 %	+ 13 %

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

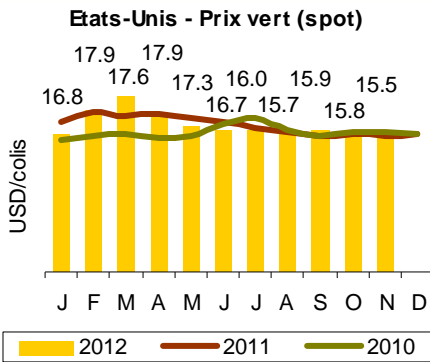


EUROPE — PRIX DETAIL

Pays	type	Comparaison		
		Novembre 2012	Octobre 2012	moyenne des 3 dernières années
France	normal	1.57	+ 3 %	+ 17 %
	promotion	1.38	+ 9 %	+ 24 %
Allemagne	normal	1.27	0 %	+ 14 %
	discount	1.14	+ 2 %	+ 21 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.18	- 1 %	- 1 %
	vrac	0.72	+ 1 %	+ 9 %
Espagne	plátano	1.99	+ 9 %	+ 6 %
	banano	1.31	- 2 %	- 2 %

Banane

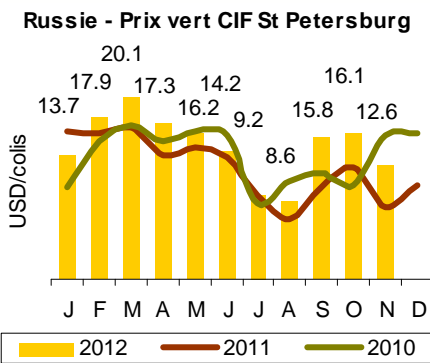
ETATS UNIS



USA — PRIX IMPORT

Novembre 2012	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
USD/colis	- 2 %	0 %
15.50		

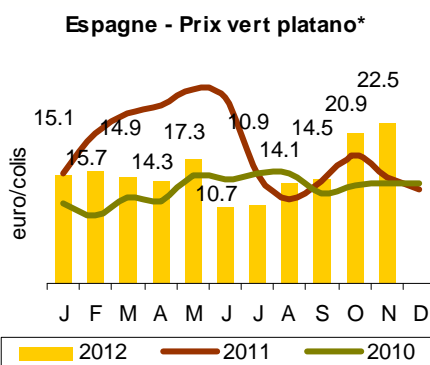
RUSSIE



RUSSIE — PRIX IMPORT

Novembre 2012	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
USD/colis	nd	nd
12.60		

CANARIES



CANARIES — PRIX IMPORT*

Novembre 2012	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
euros/colis	+ 8 %	+ 56 %
22.50		

* équivalent colis 18.5 kg

■ Septembre 2012 a marqué le huitième mois d'affilée de baisse des importations européennes de banane. C'est aussi le mois de plus forte baisse : - 8 % par rapport à septembre 2011. Sur l'année, il manque 88 000 tonnes sur les 3.4 millions de tonnes importées. Les principales origines dollar sont toujours à la peine avec un déficit, même modeste, des quatre premières : Equateur et Colombie (- 1 %), Costa Rica (- 7 %) et Panama (- 3 %). Le Pérou est le seul fournisseur d'importance à progresser fortement : + 30 %. Le groupe ACP est aussi dans le rouge avec une baisse de 2 % de ses apports dans l'UE-27. L'Afrique décroche de 8 %, du fait du Cameroun et de la Côte d'Ivoire. Les autres ACP sont en ordre dispersé. La République dominicaine retrouve ses meilleurs niveaux de 2010, mais reste 9 % en deçà de 2011. Les ACP d'Amérique centrale et du Sud, Belize et Surinam, s'envolent avec respectivement des taux de croissance de 34 % et 29 %. A titre anecdotique pour l'instant, nous évoquerons le cas du Mozambique, présent depuis le mois de mars avec de 40 à 110 tonnes mensuelles. Finalement, l'écart au niveau de l'import est relativement modeste, de l'ordre de 2.5 % sur neuf mois.

D'autant que la production européenne, une fois n'est pas coutume, comble en partie le déficit avec une production commercialisée en hausse de 8 %. Les Canaries (+ 11.7 %) et la Guadeloupe (+ 9.6 %) affichent d'excellents résultats, en termes de volumes tout au moins. Compte tenu de cette situation, la baisse de la consommation européenne n'est que de 1.4 % sur les neuf premiers mois, le CIRAD l'estimant à 3 850 000 tonnes. Si l'on estime que la consommation au dernier trimestre sera dans la moyenne des trois dernières années, soit 1 275 000 tonnes, l'UE-27 pourrait consommer en 2012 un total de 5.1 millions de tonnes de banane.

Source : CIRAD



© Denis Loeillet

Banane - Janvier à septembre 2012 (provisoire)

	tonnes	2010	2011	2012	Ecart 2012/2011
UE-27 — Approvisionnement total		3 870 977	3 901 474	3 847 020	- 1 %
Total import, dont		3 419 788	3 472 724	3 384 318	- 3 %
NPF	2 652 081	2 737 622	2 664 327	- 3 %	
ACP Afrique	405 085	375 390	344 909	- 8 %	
ACP autres	362 621	359 712	375 082	+ 4 %	
Total UE, dont		451 190	428 750	462 701	+ 8 %
Martinique	145 399	135 087	137 362	+ 2 %	
Guadeloupe	25 238	43 043	47 166	+ 10 %	
Canaries	266 895	234 835	262 389	+ 12 %	
USA — Importations		3 102 334	3 153 073	3 273 695	+ 4 %
Réexportations	378 945	392 735	379 525	- 3 %	
Approvisionnement net	2 723 389	2 760 338	2 894 170	+ 5 %	

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

EUROPE — VOLUMES IMPORTES — NOVEMBRE 2012

Origine	Comparaison		
	Octobre 2012	Novembre 2011	cumul 2012 par rapport à 2011
Antilles	↘	+ 13 %	+ 7 %
Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire	↘	+ 33 %	+ 29 %
Surinam	↘	+ 32 %	+ 32 %
Canaries	↘	- 14 %	+ 8 %
Dollar :			
Equateur	=↘	- 36 %	- 10 %
Colombie*	↘	- 4 %	- 3 %
Costa Rica	↘	- 9 %	+ 3 %

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

Orange

Novembre 2012

La performance est plutôt satisfaisante. L'offre a reposé quasi exclusivement sur les Naveline d'Espagne. Les volumes sont revenus à un niveau proche de la moyenne, après un démarrage très progressif de la saison en octobre. La demande a été en phase, malgré des températures douces peu propices à la consommation. Le prix moyen mensuel affiche un niveau satisfaisant pour la période. L'offre d'orange à jus est restée légère, des volumes très limités de Salustiana d'Espagne ayant pris le relais des Valencia de l'hémisphère Sud, dont la campagne s'est terminée en octobre.



photos © Régis Demergue

■ Exportation de citron vers les Etats-Unis : l'Argentine voit rouge. Changement de stratégie ! Après onze ans de négociations infructueuses, les autorités de Buenos Aires ont décidé de porter plainte auprès de l'Organisation Mondiale du Commerce contre l'interdiction de commercialisation qui frappe le citron argentin aux Etats-Unis. Un groupe d'experts devrait être nommé afin de statuer sur le problème. Les frontières ont été fermées à la demande des producteurs californiens au cours de l'année 2001 pour des raisons sanitaires. L'Argentine, premier producteur mondial de citron avec une récolte moyenne d'environ 1.5 million de tonnes, exporte près de 250 000 t de citron frais par an, principalement vers l'Europe.

Source : El Cronista

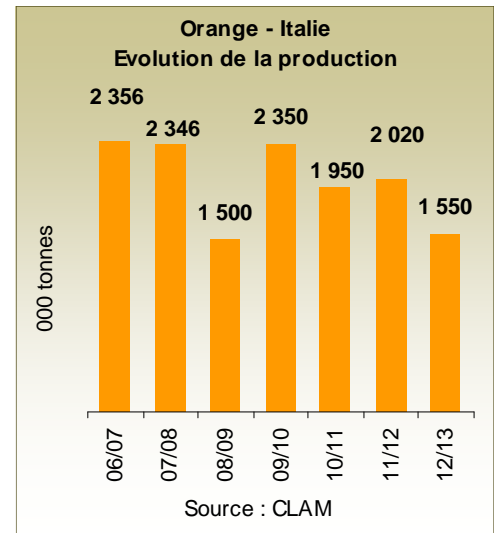
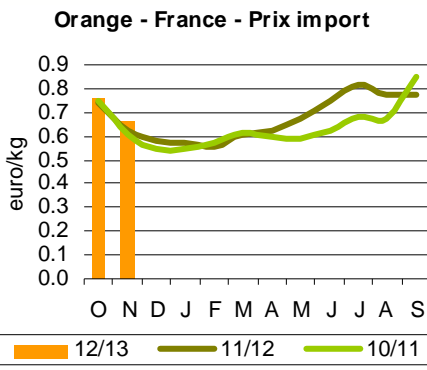
■ Variété d'orange du mois : la Salustiana. Très populaire en Espagne, cette orange blonde à jus est de calibre moyen à gros. Son écorce, moyennement épaisse, comporte de fines granulations. Sa chair est tendre, douce et d'un goût très agréable. En outre, elle ne recèle aucun pépin.

Source : CIRAD

■ Oranges sanguines d'Italie : la récolte en mauvais Etna... Petite forme pour l'Italie : la récolte d'orange, qui oscille entre 2.0 et 2.3 millions de tonnes lors d'une campagne normale, devrait à peine dépasser 1.5 million de tonnes en 2012-13. La faute aux oranges sanguines, groupe variétal emblématique de l'agrumiculture italienne, principalement cultivées dans la région de Catane en Sicile. La production, qui repose essentiellement sur différents clones de Tarrocco, devrait enregistrer une baisse de 35 à 40 % et dépasser à peine le million de tonnes en raison de conditions climatiques très défavorables au printemps. Citrons, clémentines et oranges non pigmentées verront aussi leur production reculer, mais dans de moindres proportions, d'environ 10 à 15 %.



Sources : Oranfrizer, ISMEA



Source : CLAM

PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis 15 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Orange de table	10.00	+ 8 %
Orange à jus	nd	nd	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Orange de table		↗	- 2 %
Orange à jus		↘	+ 25 %

VOLUMES	Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Naveline d'Espagne	↗	- 2 %	Retour à un niveau d'approvisionnement proche de la moyenne, après un début de campagne très progressif.	0 %
	Salustiana d'Espagne	↗↗	+ 25 %	Premières livraisons en milieu de mois. Volumes demeurant très limités.	+ 25 %



Agrumes




mehadrin

Petits agrumes

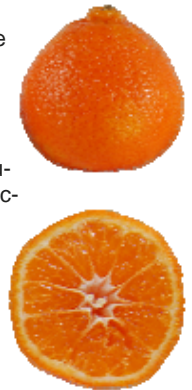
Novembre 2012

Le marché s'est plutôt bien comporté. Pourtant, la douceur des températures, qui a perduré durant la majeure partie du mois, n'a pas été très favorable à la consommation. Cependant, les prix se sont maintenus à un niveau légèrement supérieur à la moyenne, malgré un approvisionnement global légèrement plus soutenu que la normale. Les livraisons de Fine du Maroc ont été limitées. Côté espagnol, les volumes de Nules ont été d'un bon niveau malgré plusieurs épisodes pluvieux qui ont perturbé la récolte, l'offre d'hybrides restant très discrète. Des problèmes qualitatifs ont commencé à apparaître sur certaines marques en deuxième partie du mois. Des volumes de clémentine de Corse supérieurs à la moyenne se sont bien valorisés sur un marché de niche.



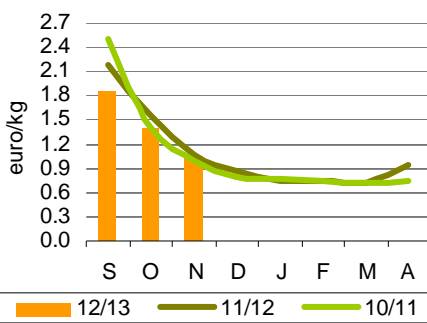
© Eric Imbert

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



Source : CIRAD

Petits agrumes - France - Prix import



■ Greening : tous concernés en Californie ! L'USDA ne ménage pas ses efforts dans le combat contre le greening en Californie. Il est vrai que les enjeux sont de taille, quand on sait que la production se compte en millions de tonnes, qu'elle assure l'essentiel de l'approvisionnement en orange, citron et petits agrumes frais du pays et qu'elle représente une source non négligeable de devises grâce aux exportations. L'originalité de cette nouvelle campagne de sensibilisation est de viser les particuliers et non pas les professionnels. Son objectif est de les informer sur la maladie, mais aussi de les inciter à contrôler leurs plants d'agrumes domestiques (fruitiers ou ornementaux) et d'alerter les services de l'Etat sur les cas suspects. Des outils multimédias ont été développés en appui (www.saveourcitrus.org et une application iPhone). Pourquoi déployer de tels moyens ? Il est important de rappeler que les agrumes domestiques peuvent jouer un rôle capital dans la propagation du greening ou d'autres maladies, car ils constituent des réservoirs de contamination difficiles à contrôler.

Source : USDA

Your favorite
broccoli stand?

It's just not the same without citrus.
America's lemons are at risk.
Learn more
SaveOurCitrus.org

PRIX

Variétés	Prix moyen mensuel euros/kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
Clémentine	1.03	+ 1 %
Hybrides	0.96	+ 6 %

VOLUMES

Variétés	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Clémentine	↗	+ 6 %
Hybrides	↗	+ 22 %

VOLUMES

Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Clémentine d'Espagne	↗	+ 5 %	Arrivages supérieurs à la moyenne, malgré des épisodes de pluie fréquents ayant perturbé la récolte. Qualité parfois hétérogène pour certaines marques.	+ 2 %
Clemenvilla d'Espagne	↗	+ 22 %	Premiers envois en milieu de mois. Volumes supérieurs à la moyenne, mais demeurant limités.	- 4 %
Clémentine de Corse	↗↗	+ 19 %	Développement rapide des volumes de Fine dès le début du mois.	+ 23 %
Clémentine du Maroc	↗↗	- 19 %	Arrivages limités dans l'UE. Potentiel export nettement inférieur à la normale.	- 25 %

Mandarine AFOURER, naturellement d'exception



Rencontrez-nous
au pavillon
Maroc Hall 1.1



Issus du **terroir exceptionnel** de Marrakech, cultivés en **agriculture raisonnée**, cueillis **à la main**, nos fruits se distinguent par leur **saveur unique**.

Le soin particulier apporté à leur culture, **isolés de toute variété pollinisatrice à pépin**, leur confère des **caractéristiques organoleptiques parfaites**.

Leur **peau fine et brillante** renferme une **chair dépourvue de pépin** d'une grande finesse aromatique.



La mandarine AFOURER LES DOMAINES est reconnue
saveur de l'année pour la 4ème fois consécutive.

Disponible de décembre à mai.



Pomelo

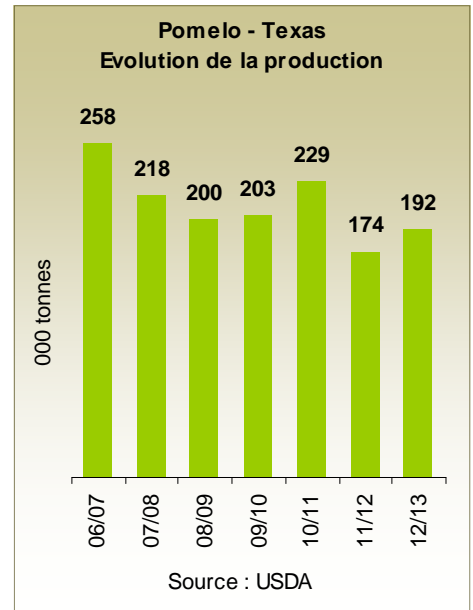
Novembre 2012

La performance est en demi-teinte, le pomelo tropical tirant mieux son épingle du jeu que son homologue méditerranéen. Les arrivages de Floride ont été légèrement inférieurs à la moyenne, notamment en fin de mois à cause de problèmes logistiques. Les prix ont décliné, mais se sont maintenus à un niveau légèrement supérieur à celui des années précédentes pour cette origine. En revanche, le marché du pomelo méditerranéen est resté sous pression. Pourtant, les apports sont revenus à un niveau inférieur à la moyenne, tant pour l'Espagne que pour Israël. Cependant, des stocks étaient disponibles en début de mois, après les livraisons importantes d'octobre, et les apports turcs ont été relativement lourds. Les prix, assez satisfaisants en octobre, ont atteint un niveau plancher dès le milieu du mois.

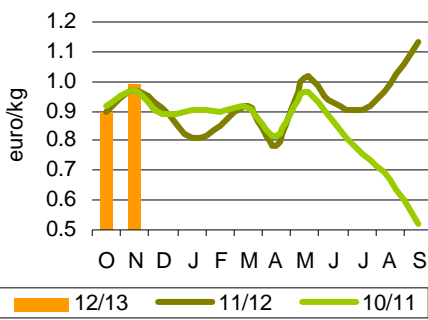


■ Campagne 2012-13 de pomelo du Texas : Austin powers ! La production texane de pomelo devrait revenir à un niveau proche de la moyenne en 2012-13, après une campagne précédente légère en raison d'un gel à la floraison. La récolte sera orientée de 55 à 60 % vers le marché du frais, principal débouché de cette origine. La quasi-totalité des volumes sera commercialisée localement. Malgré sa place de cinquième producteur mondial, le Texas est un acteur mineur sur le marché international. Les exportations, essentiellement dirigées vers le Japon et l'Allemagne, ont été comprises entre 100 000 et 300 000 colis ces dernières années, soit moins de 5 % de la production.

Source : Texas Citrus Mutual



Pomelo - France - Prix import



Type	Prix moyen mensuel euros/colis eq. 17 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Tropical	18.00-20.00
Méditerranéen	11.00-12.00	- 5 %

Type	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Tropical	↗	- 6 %
Méditerranéen	↗	- 7 %

Pomelo — Les neuf premiers pays producteurs en 2011

Pays	000 tonnes
Floride	760 000
Afrique du Sud	406 000
Mexique	394 000
Turquie	270 000
Texas	229 000
Israël	186 000
Soudan	183 000
Argentine	172 000
Californie	156 000

Source : USDA



© Eric Imbert

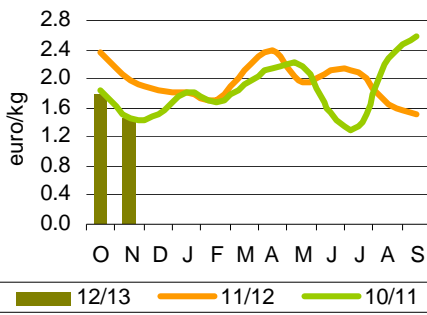
Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Floride	↗	- 6 %	Pleine campagne, mais arrivages dans l'UE légèrement inférieurs à la moyenne. Difficultés logistiques en fin de mois.	- 4 %
Israël	↘	- 13 %	Apports dans l'UE en baisse et nettement inférieurs à la moyenne, après un démarrage de campagne tonitruant.	+ 10 %
Turquie	↗	+ 7 %	Arrivages légèrement supérieurs à la moyenne, tant dans l'UE qu'en l'Europe de l'Est, malgré un potentiel export nettement inférieur à celui de 2011-12.	+ 2 %
Mexique	↗	- 7 %	Expéditions légèrement inférieures à la moyenne.	+ 3 %

Avocat

Novembre 2012

Le marché s'est montré très contrasté. L'approvisionnement en Hass du Chili, origine qui a représenté l'essentiel des volumes pour cette variété, a été d'un niveau moyen en Europe malgré le déficit du potentiel export, le marché américain restant peu ouvert. Les prix se sont raffermis, pour atteindre un très bon niveau pour la saison en fin de mois. Quelques lots de République dominicaine et du Mexique ont complété l'offre. Le marché a été moins porteur pour les variétés vertes, malgré un certain redressement en fin de mois. Pourtant, les apports ont été nettement déficitaires, les conditions de marché ayant incité les exportateurs israéliens et espagnols à limiter leurs envois. Cependant, la demande est restée lente et les prix au plancher jusqu'en fin de mois, période à laquelle des opérations de mise en avant ont permis une petite embellie.

Avocat - France - Prix import

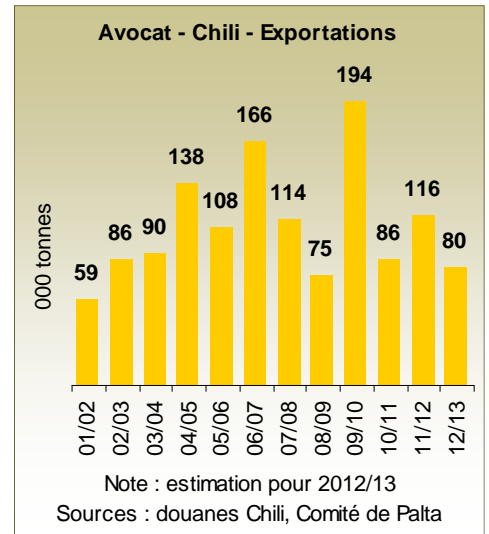


■ Avocat du Chili : révision à la baisse du potentiel export. Les volumes disponibles à l'export pour la campagne 2012-13 s'annonçaient moyens, ils seront finalement faibles. Selon le Comité de Palta, la baisse de production devrait être plus forte que prévu, alors que le marché local, toujours aussi insatiable, absorbe depuis le début de la saison la moitié des volumes. Ainsi, avec 80 000 t pour l'export, 2012-13 devrait être, avec la précédente, la deuxième campagne la plus légère de ces dernières années. Pour autant, la baisse pourrait ne pas être ressentie sur le marché européen, comme semblait le montrer fin novembre l'avance de 25 % des exportations par rapport à l'an passé. C'est le marché des Etats-Unis, où la concurrence mexicaine est particulièrement rude, qui fait pour le moment les frais de la baisse de production chilienne.

Source : Comité de Palta

■ Avocat du Mexique : toujours plus d'or vert ! Le dernier rapport de l'USDA, publié fin novembre, confirme une hausse de la production mexicaine en 2012-13. Avec 1.3 million de tonnes attendues, la récolte enregistrerait une progression d'environ 3 % par rapport à la saison passée, son plus haut niveau jamais enregistré ! Cette tendance à la hausse ne devrait pas se démentir dans les années à venir. Toujours selon ce même rapport, les surfaces

Source : USDA



auraient progressé de 8 000 ha entre 2010-11 et 2011-12 et devraient continuer de croître à un rythme similaire cette saison pour atteindre 150 000 ha, une superficie proche de celle de la Guadeloupe, qui devrait permettre à terme une récolte de 1.5 million de tonnes. Le Michoacán, qui assure l'essentiel des exportations vers les Etats-Unis, n'est plus le seul état à voir ses plantations se développer à un rythme rapide (+ 4 000 ha prévus entre 2012 et 2013). Le Jalisco, sur le point d'être le 2^e état de la fédération à pouvoir accéder au marché des Etats-Unis, devrait voir son verger atteindre 12 500 ha en 2012-13, en progression de 2 000 ha par rapport à la saison précédente.

PRIX	Variétés	Prix moyen euros/colis France	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Vertes	4.00-5.00	- 14 %
Hass	8.00-8.50	- 3 %	

VOLUMES	Variétés	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Vertes		= ↗	- 22 %
Hass		= ↘	+ 11 %

Avocat — Mexique — Exportations						
tonnes	2006-07	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11	2011-12
Total, dont	256 236	308 368	400 987	370 927	364 457	462 737
US	172 132	231 740	315 620	274 329	283 814	359 262
Japon	22 799	23 588	25 330	34 473	35 159	42 354
Canada	16 586	18 143	20 474	25 435	22 687	27 431
UE	8 940	12 445	13 434	10 807	3 155	4 153
Autres	35 779	22 452	26 128	25 883	19 642	29 537

Période : de juillet à juin / Source : douanes mexicaines

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Chili	↗	+ 8 %	Volumes destinés à l'UE légèrement supérieurs à la moyenne, malgré un marché local très actif et un potentiel export inférieur à celui de la saison passée. Marché des Etats-Unis peu ouvert.	+ 11 %
	Israël	= ↘	+ 33 %	Apports d'Ettinger plus limités en raison des conditions de marché. Tout premiers volumes limités de Hass en fin de mois.	- 24 %
	Mexique	↘	- 31 %	Apports limités et de qualité hétérogène pour certaines marques.	+ 10 %
	Espagne	= ↗	- 7 %	Développement très progressif des apports de variétés vertes (Bacon, Fuerte). Tout premiers volumes limités de Hass en deuxième quinzaine.	- 20 %

Ananas

Novembre 2012

L'offre de Sweet a continué de progresser, alors que la demande, atone, ne permettait pas d'écouler les stocks de fruits réceptionnés chaque semaine. La présence d'invendus des semaines précédentes a contribué à renforcer la spirale baissière des cours. La première quinzaine a donc été marquée par un nombre important de ventes en PAV. Certains opérateurs ont réussi à réduire leurs importations en provenance d'Amérique latine, mais cela a eu peu d'effet sur les ventes et sur les prix. En effet, la disponibilité tout au long du mois de fruits de marques établies, à des prix extrêmement bas, a compliqué encore plus les ventes des autres marques. En fin de mois, le désir de remonter les prix se heurtait toujours au faible intérêt de la demande pour le Sweet.

Les ventes de Cayenne se sont faites à prix stables car l'offre est restée confidentielle. La légère baisse de qualité observée en milieu de mois n'a affecté ni les ventes ni la demande.

Les ventes sur le marché avion ont été assez mitigées sur l'ensemble du mois. Au cours de la première et de la dernière semaine du mois, l'offre, plus importante et de qualité plus hétérogène, a eu du mal à se vendre. Les fourchettes de prix étaient assez larges et variaient en fonction de la qualité des fruits proposés. La réduction des importations dès la deuxième semaine s'est traduite par un raffermissement des cours. Malheureusement celui-ci a été de courte durée car l'offre, bien que moins importante, restait fragile et de peu de tenue. L'offre de Pain de sucre, assez importante, s'est vendue entre 1.90 et 2.10 euros/kg, selon les disponibilités.

L'offre de Victoria a connu une progression, notamment celle de la Réunion. La demande, sans être dynamique, a permis d'absorber les volumes mis en marché. Les fruits des calibres 7 et 8, plus recherchés, ont été mieux valorisés.



■ Globalgap : un mauvais coût pour les exportateurs panaméens d'ananas... Premier semestre catastrophique pour les exportateurs panaméens d'ananas ! Les envois auraient reculé d'environ 20 %, par rapport à ceux enregistrés durant la même période en 2011, et n'auraient pas atteint 1.6 million de colis. En cause : l'absence de référencement Globalgap de la majorité des producteurs qui ne peuvent ou ne souhaitent pas payer les 1 500 USD que coûte la certification. Faute de ce précieux sésame, les portes d'un grand nombre de distributeurs se sont fermées cette année, alors que les litiges portant sur la qualité se sont multipliés, de manière injustifiée selon les producteurs. Cette affaire, qui illustre les difficultés des petits producteurs du Sud à conserver l'accès à un marché européen de plus en plus exigeant, prend même une tournure politique. Le ministère du commerce panaméen a annoncé qu'il envisageait la mise en place d'un bureau aux Pays-Bas pour défendre les intérêts de ses producteurs et exportateurs.

■ Ananas du Costa Rica : le train est lancé et rien ne semble être en mesure de l'arrêter. Ce qu'il y a de simple dans le commerce de l'ananas, et plus particulièrement pour le Costa Rica, c'est la très grande stabilité de la tendance, tout au moins en termes de volume. En effet, mois après mois, année après année, le volume exporté augmente. Sur les dix premiers mois de 2012, le taux de croissance atteint 10 %. Sur un an, la barre des 1.9 million de tonnes sera forcément franchie et celle des deux millions avant fin 2013. Etats-Unis et UE font jeu égal (750 000 tonnes chacun sur dix mois) pour ce qui est des marchés de destination. L'analyse en valeur est plus complexe. Comme nous le présentions dans le numéro de **FruiTrop** consacré au marché international de l'ananas (**FruiTrop** n°204, octobre 2012), le Costa Rica est relativement protégé par un taux de change, que ce soit face à l'euro ou au dollar US, qui amortit en partie, voire en totalité, la baisse constante de la valeur de ce fruit sur le marché européen. Alors pourquoi arrêter cette machine qui semble infernale pour toutes les autres origines, mais encore largement bénéfique pour le Costa Rica ?

Source : CIRAD

Ananas — Costa Rica — Exportations			
Tonnes	Total, dont	vers US	vers UE
2011-12	1 869 660	909 264	908 590
2010-11	1 698 887	794 794	857 231
2009-10	1 620 916	752 024	839 572
2008-09	1 400 724	625 210	755 465
2007-08	1 467 137	646 454	803 070
2006-07	1 316 458	645 192	657 756
2005-06	1 129 382	573 609	549 105
2004-05	867 396	458 806	406 579
2003-04	665 173	370 558	291 002
2002-03	535 364	322 900	209 974
2001-02	440 522	260 546	174 230

Source : Reefer Trends

Période : novembre à octobre / Source : CIRAD

ANANAS — PRIX IMPORT			
Semaines 45 à 48	Min	Max	
Par avion (euro/kg)			
Cayenne lisse	1.70	1.90	
Victoria	2.70	3.50	
Par bateau (euro/colis)			
Cayenne lisse	5.00	7.00	
Sweet	4.00	7.00	

ANANAS — PRIX IMPORT EN FRANCE — PRINCIPALES ORIGINES					
Semaines 2012		45	46	47	48
Par avion (euro/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.70-1.85	1.70-1.90	1.70-1.85	1.70-1.85
	Cameroun	1.70-1.80	1.70-1.90	1.70-1.85	1.70-1.85
	Ghana	1.80-1.85	1.70-1.90	1.70-1.85	1.70-1.85
Victoria	Réunion	3.30-3.50	2.70-3.50	3.30-3.50	3.20-3.50
	Maurice	3.00-3.30	2.90-3.30	3.00-3.30	3.00-3.30
Par bateau (euro/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	5.00-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00
	Sweet	Côte d'Ivoire	5.00-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00
Sweet	Cameroun	5.00-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00
	Ghana	5.00-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00
	Côte d'Ivoire	5.00-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00
	Costa Rica	5.50-6.50	4.00-6.00	4.00-5.50	4.00-6.00

Mangue

Novembre 2012

Le marché européen de la mangue s'est fortement modifié en novembre. La baisse des volumes espagnols a entraîné un désengorgement rapide du marché. Le cours des Osteen s'est raffermi. Les quelques livraisons espagnoles de Kent se sont écoulées à prix stable. Les expéditions de Keitt de cette origine ont permis d'étendre la campagne d'exportation tout au long du mois, avec des prix fléchissant en seconde quinzaine, l'approvisionnement devenant marginal et la qualité des fruits plus aléatoire. La réduction de la présence des mangues d'Espagne, mais également une redynamisation de la demande, profitaient pleinement au Brésil, devenu le fournisseur quasi exclusif du marché européen. L'augmentation de ses livraisons n'a pourtant pas pesé sur les prix qui se sont envolés rapidement, atteignant des niveaux peu fréquents à cette période de l'année. Les cours se sont rapidement fixés entre 6.00 et 7.00 euros/colis pour les Kent et les Keitt. Les Tommy Atkins, devenues minoritaires dans les envois brésiliens, connaissaient également une progression de leur prix par rapport au mois précédent. Leur cours était d'autant plus ferme que c'était la seule variété à offrir des fruits de calibres petit et moyen, particulièrement recherchés par la grande distribution. Il convient toutefois de moduler l'augmentation des cours en novembre, car une part importante des disponibilités a été dirigée vers la grande distribution, à des prix négociés d'un niveau inférieur.

Le marché avion a été plus diversifié en novembre. Les importants volumes expédiés par le Brésil se sont souvent révélés de qualité fragile et peu adaptés à la demande (coloration et maturité variables). La fourchette des prix s'est élargie entre 3.50 et 4.50 euros/kg, avec ponctuellement des ventes à prix inférieurs. En deuxième semaine du mois débutait la campagne du Pérou, les premiers lots étant vendus à prix élevé. Le cours fléchissait les semaines suivantes compte tenu de la pression des volumes cumulés du Pérou et du Brésil sur un marché caractérisé par une demande modérée.

MANGUE — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

Semaines 2012	45	46	47	48
Par avion				
Brésil	80	80	100	80
Pérou		30	40	80
Par bateau				
Brésil	2 260	3 450	2 920	3 760
Equateur		22	22	40

Litchi

Novembre 2012

La campagne de commercialisation des litchis de l'océan Indien a commencé au début du mois de novembre. Volume et précocité caractérisent cette année la production des différentes origines. Les exportations mauriciennes ont inauguré la campagne, très vite suivies la même semaine par celles de Madagascar. Le développement des tonnages s'est avéré extrêmement rapide, entraînant aussitôt un mouvement durable de baisse des prix. Les exportateurs, poussés par de fortes récoltes, ont poursuivi leurs expéditions qui provoquaient un engorgement sur un marché européen encore peu réceptif à ce produit. La Réunion a débuté également ses envois rapidement, suivis en milieu de mois par les premiers arrivages d'Afrique du Sud. Cette mise en marché dans un délai encore éloigné des fêtes de Noël n'a pas suscité l'engouement des consommateurs, les prix au stade de détail demeurant élevés. Les ventes de litchi durant les deux premières semaines de campagne ont été plutôt dirigées vers le commerce traditionnel. Ce n'est qu'en milieu de mois que la grande distribution a commencé à s'intéresser au produit pour amorcer la période des fêtes. Les volumes nettement plus importants que ceux réceptionnés l'année dernière à la même époque ont fortement pesé sur les transactions et se sont traduits par des prix de vente moyens inférieurs.



© Régis Commenge

LITCHI — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

Semaines 2012	45	46	47	48
Par avion				
Madagascar	55	205	120	50
Maurice	22	80	70	40
Réunion	-	30	50	50
Afr. du Sud	-	3	20	30

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

Semaines 2012		45	46	47	48	Moyenne novembre 2012	Moyenne novembre 2011
Par avion							
Madagascar	s	8.00	6.50-7.00	5.50-6.20	5.00-5.50	6.25-6.70	6.75-7.25
Madagascar	br	-	7.00-8.00	6.00-6.50	5.00	6.00-6.50	8.15-8.50
Maurice	br	10.50-12.00	7.00-11.00	5.00-6.00	4.00-5.00	6.60-8.50	9.80-11.80
Maurice	s	-	6.00	5.00-5.50	4.30-5.00	5.10-5.50	6.50-7.15
Réunion	br	-	10.00-12.00	5.50-7.00	4.00-6.00	6.50-8.30	7.25-8.50
Afrique du Sud		-	-	6.00-7.00	6.00-6.50	6.00-6.75	11.30-13.00

br : frais branché ou non traité / s : soufflé

MANGUE — PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS — en euros

Semaines 2012		45	46	47	48	Moyenne novembre 2012	Moyenne novembre 2011
Par avion (kg)							
Brésil	Kent	3.50-4.50	3.50-4.50	3.50-4.50	3.50-4.30	3.50-4.45	3.30-3.90
Pérou	Kent	-	4.80-5.00	4.50-5.00	4.50-4.80	4.60-4.90	nd
Par bateau (colis)							
Brésil	T. Atkins	5.00-5.50	5.50-6.00	6.00-6.50	6.00-6.50	5.60-6.10	4.20-4.75
Brésil	Kent	5.00-6.50	6.00-7.00	6.00-7.50	6.00-7.00	5.75-7.00	5.40-6.50
Brésil	Keitt	5.00-6.50	6.00-6.50	6.00-7.00	6.00-7.00	5.75-6.75	nd
Par camion (kg)							
Espagne	Osteen	8.00-8.50	8.00	-	-	8.00-8.25	nd
Espagne	Keitt	8.00	8.00	-	-	8.00	7.80-8.00
Espagne	Kent	9.00-10	9.00	8.00-9.00	7.00-9.00	8.25-9.25	8.40-9.20

Fret

Novembre 2012

Novembre a véritablement été un mois de transition pour les opérateurs de reefers : après un démarrage lent et une légère augmentation de capacité, affréteurs et opérateurs se sont petit à petit rendu compte qu'il allait manquer du tonnage pour les programmes d'avant-saison. Au cours du mois, les opérateurs ont spéculé de plus en plus sur les perspectives du marché à court et moyen terme.

L'augmentation de la demande pour les navires plus grands a été provoquée en partie par une légère augmentation de la disponibilité de banane d'Équateur. Malgré l'absence de demande de la part des expéditeurs de poisson de Mauritanie, le segment petits navires a profité du fort intérêt du commerce de pomme de terre vers l'Afrique du Nord, de poisson congelé du nord de l'Europe et des expéditeurs d'agrumes au Maroc.

Mais le plus significatif fut la réduction de capacité. Avec autant de navires utilisés par des contrats d'affrètement et les lignes, jusqu'à 70 unités partant pour la démolition pour cette seule année et de grands navires se positionnant pour le début de la saison au Chili, les opérateurs majeurs Seatrade, NYKCool et Star n'avaient rien à proposer aux affréteurs Spot. Seatrade a même été obligé de couvrir un contrat d'affrètement !

Ce mois-ci également, toutes les principales lignes conteneurs ont suivi l'initiative de la Maersk Line en annonçant une augmentation générale des taux de 1 500 USD par conteneur réfrigéré à partir de début 2013. Début décembre, il était encore trop tôt pour mesurer l'impact de cette augmentation sur la demande pour les deux modes. Une évaluation complète ne sera possible qu'après son application au mois de janvier quand les expéditeurs de cargos seront obligés de choisir !

Des signes précoces indiquent que les expéditions de raisin du Chili vers les Etats-Unis devraient employer en 2012-13 une capacité semblable à celle de 2011-12. Il reste à voir si le reefer spécialisé peut récupérer des contrats des lignes pour les expéditions vers l'Europe. Après deux ans d'absence, NYKCool a positionné un navire à Cape Town pour le transport du raisin primeur d'Afrique du Sud vers l'Europe .

■ L'ananas soumis à la question en Allemagne. La diffusion en Allemagne (semaine 46) d'un reportage sur les techniques générales de production de l'ananas MD-2 et sur les produits de traitement utilisés par les producteurs latino-américains a failli compliquer un peu plus la mise en marché des fruits de Del Monte en Europe en novembre. En effet, parce que le reportage avait été filmé sur un site de Del Monte, les spectateurs ont eu l'impression que la marque était mise en cause pour les produits de traitement qu'elle utilisait, ce qui n'était pas le cas.

Source : Thierry Paqui



■ Ça roule pour Commercial Fruits ! Commercial Fruits continue d'investir et de se moderniser. Trois chambres de mûrissement ont été mises en place au printemps, dans le nouvel entrepôt de 2 250 m² inauguré en septembre 2010. C'est la communication qui est mise en avant en cette fin année, avec le lancement d'un nouveau site web informatif (<http://www.commercial-fruits.com>) et une action de sponsoring originale d'un pilote du Paris-Dakar 2013, Etienne Smulevici, auquel Gaby Burunat, dirigeant et fondateur de la société, pourrait servir de copilote vu sa connaissance de l'Amérique latine !

Source : CIRAD



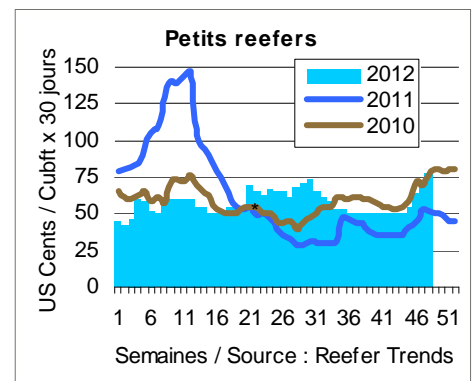
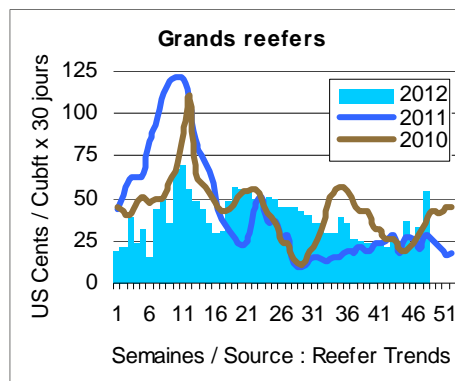
© Agnès Delefortrie

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

MARCHES SPOT Moyennes mensuelles		
USD cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Novembre 2012	28	68
Novembre 2011	22	48
Novembre 2010	28	69



Stay cool with CMA CGM, your global Reefer Expert



CMA CGM the leading reefer expert offers its customers a wide range of services with one of the youngest fleets on the market

- CMA CGM will bring you tailor-made solutions meeting your specific requirements, including controlled or modified atmosphere solutions.
- We have more than 90,000 Reefers readily available to transport your cargo, in 20', 40' HC as well as 45' Pallet Wide.
- Your products will be shipped in state-of-the-art refrigerated containers equipped with the latest technologies, in total compliance with our environmental policy.
- Wherever your product is today, we will deliver it to its final destination through our worldwide network with the most professional and reliable service.

Please contact us: ho.reefercontact@cma-cgm.com

www.cma-cgm.com





VOTRE POINT D'ENTRÉE SUD DE FRANCE

MAGASIN DE 25 600 m² INFORMATISÉ ET PROTÉGÉ

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

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

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

Camions : parking d'attente interne port
et autoroute A9 à 9 km
Trains : 40 km de voies et portique transbordeur
Barges : accès par canal jusqu'à Dijon



Zone portuaire - Quai E - CS 90133 - 34202 SETE CEDEX
Tél : +33 (0)467468989 - Fax : +33 (0)467498240 - E-mail : info@reefersete.fr



Fret maritime

Secteur reefer : une résurrection qui prend son temps

C'est une année singulière qui s'achève pour le secteur des reefers spécialisés : la pire haute saison de février à avril jamais enregistrée a entraîné un nombre record de démolitions de navires sur les six premiers mois de l'année 2012 alors que le secteur lutte pour un retour à l'équilibre après quatre années de capacité excédentaire. Juste au moment où les mesures correctives prises par l'industrie se faisaient sentir, et que l'optimisme était sur le retour, la ligne de conteneurs numéro un Maersk Line a annoncé un changement dans les règles du jeu par la mise en place d'une augmentation de prix généralisée dès janvier 2013. Les autres lignes conteneurs se sont empressées d'empoiler le pas à Maersk, ne laissant que peu de temps aux affréteurs et aux chargeurs pour faire le point sur leurs options stratégiques limitées à quelques semaines seulement de la saison de l'hémisphère Sud. Bien que le mouvement engagé par les lignes puisse freiner, voire même dans certains cas, renverser la tendance à la conteneurisation, les expéditeurs ne trouveront pas de réconfort dans les bras des opérateurs reefers spécialisés qui réclament une hausse des prix depuis longtemps. Reste à voir comment les industries des Etats fournisseurs géreront cette augmentation des coûts du transport jusqu'à 30 % dans certains cas. Avec un taux d'inflation du prix de vente au détail quasi inexistant pour des produits tels que la banane depuis de nombreuses années, la hausse du coût du transport devra être répercutée majoritairement par les fournisseurs, sauf si les marchés réagissent. Beaucoup d'exploitations marginales, parmi lesquelles de nombreuses entreprises familiales, ne s'en relèveront simplement pas.



© OCAB Côte d'Ivoire

« Chez nous,
l'avenir se cultive
tous les jours. »

Il y a 10 ans, 700 producteurs se sont unis pour pratiquer **une agriculture durable**, respectueuse de la Terre et des Hommes. En innovant pour préserver l'environnement, en favorisant l'emploi et la formation, en produisant **la banane préférée des Français**, nous bâtissons ensemble une filière tournée vers l'avenir. Rendez-vous en 2013 : à Berlin, au salon **Fruit Logistica, Hall 25 stand B04**, du 6 au 8 février, et à Paris, au **Salon International de l'Agriculture, Pavillon 7.3 stand L 8**, du 23 février au 3 mars. Venez découvrir le bon goût de nos régions !

* Etude Institut Cinger en mai 2011 auprès de 1003 individus de 15 ans et plus, échantillon représentatif de la population française.



LE BON GOÛT DE NOS RÉGIONS

www.bananeguadeloupemartinique.com

Introduction

Certains indices laissent penser que le secteur des reefers est sur le point de refaire surface, après l'une des périodes les plus difficiles de son histoire et une haute saison 2012 apocalyptique de février à avril : une période creuse prolongée dont le résultat est le nombre inégalé de démolitions de navires sur le premier semestre de cette année. Bien que les signes soient encourageants, le secteur retrouvera-t-il les mêmes sommets d'euphorie du milieu de la dernière décennie ? Cela reste à voir.

L'un des effets les plus marquants dans la baisse de performance du segment des reefers est l'évolution de la structure du secteur. Le nombre élevé de navires qui auparavant transportaient des bananes, de la volaille, du raisin, des agrumes et du poisson sur un marché spot actif a été largement réduit en chargements spots. Les opérateurs et les affréteurs ont préféré trouver refuge dans l'utilisation des lignes et les contrats d'affrètement. La diminution du nombre de cargaisons spot a entraîné la disparition progressive des courtiers reefers intermédiaires.

La décision des lignes conteneurs, emmenées par le numéro un du transport des produits réfrigérés, Maersk Line, a suscité l'espoir des armateurs et des affréteurs dans un nouvel équilibre : imposer une augmentation de prix généralisée de 1 500 dollars par conteneur et par voyage dès le début de l'année prochaine. Soren Skou, PDG de Maersk Line, est le premier à instaurer cette augmentation de tarif. Il

explique que les prix reefer pratiqués, coefficient d'ajustement de soutage (CAS) inclus, ne couvrent même plus les hausses de carburant depuis 18 mois, et encore moins les taux d'inflation de ces sept dernières années !

Si les lignes sont prêtes à laisser leur marge de côté en ce qui concerne les reefers, les opportunités pour les reefers spécialisés se maintiendront grâce à leurs avantages compétitifs spécifiques : le service et l'expertise. Reste à voir si les lignes seront en mesure d'appliquer pleinement cette augmentation générale. Dans le cas contraire, ces seules annonces cumulées auront, soit aliéné les affréteurs et les chargeurs, soit alerté ces derniers sur le danger d'utiliser un moyen de transport unique pour toutes leurs marchandises. Par conséquent, même s'ils ne sont pas affectés par la hausse de prix généralisée cette année, les affréteurs chercheront certainement à garder une solution de rechange viable sur le long terme par souci d'équilibre, même si les prix des reefers spécialisés augmentent aussi.

Le secteur des reefers spécialisés continuera à se réduire du fait de sa flotte vieillissante et du tonnage non remplacé. Cependant, si notre raisonnement s'avère exact, le repli observé ces quatre dernières années devrait ralentir dès que le secteur redeviendra rentable. De bonnes raisons nous portent à croire que la transformation pourrait s'amorcer dès 2013.

Chronologie

Bien que la demande de capacité en reefers spécialisés pendant les mois d'été 2012 ait été semblable à celle de 2011, le résultat de la moyenne TCE de 15c/cbft en juillet et août cette année a été moins désastreux que le chiffre enregistré il y a un an.

La possibilité de contrats spot pour la banane et les agrumes a été limitée par l'augmentation des services de ligne et des contrats d'affrètement, et le marché de l'affrètement dépend fortement de la demande des affréteurs de banane et de volaille de mai à septembre. L'absence de poisson dans le Pacifique pour la troisième année consécutive et la baisse drastique des exportations de banane d'Équateur en raison des mauvaises conditions météorologiques ont entraîné une absence de demande pour les navires plus importants.

Il y a eu cependant un changement significatif de l'équation côté offre en comparaison avec l'année dernière : l'impact de la réduction de la taille de la flottille reefer actuellement en cours ainsi que la prudence des opérateurs quant au choix des navires à décommissionner ont créé une situation où l'offre et la demande sont presque à l'équilibre. La baisse du coût du carburant d'une année sur l'autre en juillet et pendant la première moitié du mois d'août, assortie à l'obtention par les opérateurs de meilleurs prix par conteneur, a conduit à un TCE moyen de presque 40c/cbft pour les deux mois : un rendement plus que doublé sur la même période en 2011.



© Eric Imbert



Malheureusement pour les opérateurs reefers, les retours ont commencé à décroître en septembre au moment où les tonnages liés aux contrats des agrumes d'été (Afrique du Sud et Argentine) ont de nouveau fait basculer l'équilibre en faveur des affréteurs. Une reprise éventuelle réelle pourrait être mesurée uniquement en décembre, au démarrage de la saison des fruits à pépin de l'hémisphère Sud, au moment où les navires sont happés par le marché du raisin chilien.

Durant tout l'été, le segment des petits vaisseaux a également bénéficié d'une situation équilibrée avec de bonnes prises de poisson au large de la Mauritanie nécessitant des chargements pendant le mois de juillet. Au mois d'août, l'activité s'est déplacée sur la Mer du Nord où les prises ont été bonnes aussi. Ce segment a également bénéficié des petits envois de volaille du Golfe du Mexique vers l'Afrique de l'Ouest.

La bonne confiance générale a cependant été ébranlée par des nouvelles moins positives pour le segment : les nouvelles conditions imposées par la Mauritanie et acceptées par la Commission européenne sur la pêche au large des côtes mauritaniennes constituent une menace significative à court, moyen et long terme pour la demande en petits reefers. Ces conditions incluent l'extension de la zone d'exclusion pour la pêche de céphalopodes de 13 à 20 milles nautiques et de six à huit milles nautiques pour la pêche à la crevette. La Mauritanie bénéficiera en retour d'une contrepartie financière annuelle de l'UE augmentée à 70 millions d'euros.

Le problème provient du manque de poissons au-delà de la zone d'exclusion des 20 milles ! Et si le poisson ne peut pas être pris, il ne pourra pas être transbordé dans des unités reefers, ni être acheminé sur l'immense marché régional nigérien, où les prix du poisson ne manqueront pas d'exploser en cas de pénurie soudaine.

La flotte européenne des chalutiers est revenue au port après l'entrée en vigueur du protocole le 1er

août. La situation pour les navires, les équipages et les ports est au point mort : l'organisation Européenne dénonce un coût économique et social déjà élevé. Si la situation perdure, elle en deviendra dramatique avec des milliers d'emplois directement et indirectement menacés. Les Espagnols étaient les premiers à protester : les îles Canaries, base des opérateurs de la région, sont montées au créneau. Pour les régions périphériques maritimes, cet accord est « intolérable et menace leur viabilité économique », affirme Europêche.

La pêche mauritanienne est un élément essentiel pour les petits reefers. Sans autre solution, il faudra transporter plus de poisson de mer du Nord. À court terme, les reefers spécialisés pourraient bénéficier de cette situation grâce à la pénurie de slots et au manque d'infrastructures des chaînes d'approvisionnement des services d'autres lignes en direction du Sud. Rapidement pourtant, la situation évoluera et des stocks encore plus importants seront transportés par conteneurs sur des lignes appartenant à des tiers.

Transport par conteneurs

Pour les reefers, la nouvelle de l'année, si ce n'est de la décennie, est sans doute l'aveu de Soren Skou, nouveau PDG de Maersk Line, qui a reconnu publiquement que la compagnie avait sous-facturé sa capacité pendant les sept dernières années. Monsieur Skou se retrouve au milieu d'une tempête. D'une part, il essaie de justifier une augmentation des tarifs reefers de 30 % par la poursuite des investissements dans le secteur, alors que d'autre part, il a inconsciemment divulgué le calendrier à plus long terme des achats de parts de marché par la société.





6-8 FEBRUARY 2013 * PLEASE VISIT US IN
HALL 25 STAND C-19

FAST

From fruit port to fruit port

WORLDWIDE PRESENCE

PALLETISED

PERISHABLES DIVERSITY **DIRECT**

EXPERTISE No transhipments

CUSTOMER ORIENTED

SPECIALISTS ONBOARD

ANYTIME ANYWHERE

DEDICATED

Specialised reefer vessels

FLEXIBILITY

CONTAINERISED

PERSONAL CONTACT



Seatrade Reefer Chartering N.V.

Tel. (32) 3 544 9493

mailbox@seatrade.com

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite
www.seatrade.com

*"It's a real comfort knowing I
have a dedicated contact in the
Seatrade office who
understands my cargo and
my business"*

Liliana, customer



Seatrade

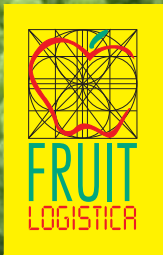
www.seatrade.com

THE WORLD OF FRESH PRODUCE

FRUIT LOGISTICA

BERLIN, 6-8 FÉVRIER 2013

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@](mailto:p.canovamenke@promo-intex.com)
promo-intex.com

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

 **Messe Berlin**



Cette annonce a été faite sans aucune excuse et sans considération de l'impact de la hausse de tarif sur les autres acteurs de la chaîne. Simple défense de la logique commerciale assortie d'un « allez-voir-ailleurs-si-vous-trouvez-une-meilleure-offre ». Point final ! Cette situation est problématique pour les affréteurs car les concurrents de Maersk ont depuis emboîté le pas du numéro un du marché et imposé des programmes de rétablissement des taux.

Alors que l'argument de Monsieur Skou peut être recevable pour le fret sec, dont la part du transport sur le prix rendu est traditionnellement faible, la situation est tout autre pour le secteur des reefers. La part du transport y est élevée : l'impact sur la viabilité de certaines activités reefers peut être dramatique même avec une augmentation minime. En outre, Maersk ne manque pas d'humour quand il dit à ses clients mécontents d'aller voir ailleurs, puisqu'en Nouvelle Zélande et en Afrique du Sud la ligne possède plus de 50 % de part de marché et les chargeurs n'ont pas beaucoup d'autres choix... Surtout si toutes les autres lignes prévoient aussi d'augmenter leurs tarifs !

L'impact commercial de l'annonce n'a pas encore produit tous ses effets sur l'ensemble de la chaîne. Cela n'a rien de surprenant puisque l'augmentation du tarif sera appliquée l'année prochaine. Aveuglés par leur croyance en des tarifs de transport maritime éternellement bas, les

affréteurs se retrouvent après sept ans dans une position dont ils sont maintenant les otages. Ce brusque retour à la réalité pour les affréteurs arrive-t-il à temps pour les sauver d'eux-mêmes et, ce faisant, pour relancer l'activité des reefers spécialisés ?

La réponse à cette question n'est pas évidente : encore faut-il déterminer le coût réel de l'acheminement des produits réfrigérés par conteneur dans la programmation des prestataires tiers de certains marchés. L'augmentation du chiffre d'affaires par cette hausse forfaitaire traduit, soit une solution de facilité, soit un comportement présomptueux. Le montant annoncé donne certes l'impression que Maersk n'a pas fourni beaucoup d'efforts pour évaluer les coûts liés à chaque itinéraire. À titre d'exemple, pourquoi le prix du transport d'un conteneur réfrigéré de Nouvelle Zélande vers l'Europe subirait-il la même augmentation qu'un conteneur partant du Maroc pour Rotterdam ?

Deux conditions doivent être remplies simultanément pour espérer un retour de la confiance dans le secteur des reefers spécialisés : tout d'abord et surtout, le TCE moyen annuel doit se renforcer. Cette condition ne peut être satisfaite qu'avec une augmentation de tarif ou une baisse des prix du carburant. Un élément tout aussi important sera cependant la capacité des investisseurs à prévoir le comportement des lignes concurrentes avec plus d'assurance. Si Maersk met les menaces de Soren Skou à exécution (tempérer les ambitions du secteur reefer en attendant un retour de rentabilité), ce sera alors un pas dans la bonne direction pour tous acteurs de la chaîne du froid.

Cela dit, tant que Maersk Line ne sera pas une entreprise autonome au sein du groupe AP Moeller Maersk, les craintes subsisteront de voir la société mère alimenter ses lignes maritimes les moins performantes par des subventions croisées issues de ses filiales les plus florissantes. À moins que Maersk ne facture ses activités reefers avec exactitude, les clients en seront pour leur frais avec une autre augmentation de prix généralisée.

Ports

Le décret du président ivoirien Alassane Ouattara au mois de septembre a mis un point final aux revendications de l'OCAB, l'Organisation Centrale des producteurs exportateurs d'Ananas et de Bananes, sur la gestion du terminal reefer du port d'Abidjan.

Cette décision est une première étape dans le conflit qui oppose la multinationale française Compagnie Fruitière à l'OCAB pour la prise de contrôle du terminal. Le résultat de l'intervention du Président Ouattara est le retour du droit d'usage du quai fruitier au Port autonome d'Abidjan.

La Compagnie Fruitière avait fait une offre en juillet pour prendre le contrôle des installations reefers du port de Côte d'Ivoire, actuellement gérées par Sea-Invest sous contrat avec l'OCAB. Ce terminal de 14 millions d'euros, dont 10.5 millions proviennent des fonds de l'UE, a été achevé en 2002. L'OCAB avait alors reçu le droit de gérer le terminal et d'affréter ses propres navires alors qu'elle détenait la majorité des exportations de banane et d'ananas du pays.

La situation a depuis bien changé : l'OCAB ne représente aujourd'hui qu'une industrie de l'ananas très fragmentée et trois exportateurs de banane : Mathies, SIPEF et Canavese produisent et exportent entre 20 000 et 30 000 tonnes de banane par an. Tous les fruits de l'OCAB sont transportés dans des conteneurs réfrigérés par lignes conteneurs. En face, l'OBAM, organisation rivale qui bénéficie du soutien de la Compagnie Fruitière, mise sur un volume estimé à 250 000 tonnes de banane. Une situation qui s'accroîtra dans les années à venir du fait d'investissements supplémentaires provenant de l'étranger.

Depuis quatre ans, l'OBAM n'a eu d'autre choix que de charger ses navires reefers au quai fruitier contrôlé par l'OCAB et Sea-Invest. L'arrivée du nouveau président a été perçue comme un élément déterminant dans la capacité de la Compagnie Fruitière à se positionner. C'est Laurent Gbagbo, président sortant, qui avait nommé l'OCAB.

Le changement dans les arrangements logistiques de la Compagnie Fruitière en Côte d'Ivoire a eu des répercussions en Europe. En mars de cette année, la Compagnie Fruitière a fait savoir qu'elle ne travaillerait plus avec l'opérateur de terminal d'Anvers Belgian New Fruit Wharf à la fin de 2012. Au mois d'octobre, Euroports et la Compagnie Fruitière ont annoncé l'investissement de 8.2 millions d'euros au travers d'une joint-venture dans un nouveau terminal réfrigéré. Sa construction devrait être achevée au premier trimestre de l'année prochaine. Les installations seront situées au terminal Breakbulk d'Euroports, sur la rive gauche du port d'Anvers (quai 1207) et seront dotées d'un entrepôt « froid » et « sec ».

La construction, qui occupera 13 950 mètres carrés, a débuté en septembre 2012 et devrait être opérationnelle au premier trimestre 2013. Bolckmans NV est l'entrepreneur retenu pour le projet. La nouvelle joint-venture, EuroFruitPort, accueillera les fruits importés sous température contrôlée, majoritairement d'Afrique, ainsi que des marchandises supplémentaires destinées à l'export.

Star Reefers

Au troisième trimestre 2012, Siem Shipping (Star Reefers) enregistrerait une perte nette de 1.3 million USD en comparaison des 14.4 millions de pertes nettes à la même période l'année dernière. Même si la compagnie ne sera pas en mesure d'atteindre l'équilibre cette année, la décision de démolir une large part de sa flotte, associée au contrat conclu avec le groupe Banex, devrait lui permettre d'envisager le futur sur des bases plus solides.

L'information la plus intéressante de ce troisième trimestre a été passée sous silence. Star a annoncé sa décision de rallonger ses quatre navires de classe C sur la base d'un contrat d'affrètement de 7 ans avec un client existant (AEL). Le projet, dont l'estimation par la compagnie se monte à environ 10 millions USD par bateau, inclut l'insertion d'une cale à conteneurs et, entre autres, l'installation de nouvelles grues pour rendre les navires plus flexibles et concurrentiels.

Point crucial, les navires seront équipés d'un système de chargement latéral par le groupe TTS. Ce même groupe avait déjà armé le Lombok et le Luzon Strait qui naviguent aujourd'hui entre l'Amérique centrale et la ville de Gloucester, située sur la côte Est des Etats-Unis, sous contrat avec Fresh Del Monte. L'objectif principal de ce projet est d'améliorer l'efficacité des opérations de chargement et de déchargement des navires, leur permettant de passer plus de temps en mer. La navigation à une vitesse réduite d'environ 0.5 noeud seulement (slow steaming) pourrait faire économiser à AEL un montant estimé à 750 000 USD par bateau et par an au prix actuel du carburant.

L'autre atout de cette adaptation sera une meilleure flottabilité des unités, essentielle dans les manoeuvres d'entrée et de sortie des ports à tirant d'eau limité tel que celui d'Abidjan en Côte d'Ivoire. À cet égard, l'amélioration des navires de classe C les rendra plus attractifs que le modèle Star First, de conception moderne, plus économe en carburant et plus profond, mais limité par les chargements partiels au départ du port africain ■

Richard Bright, consultant
info@reefertrends.com

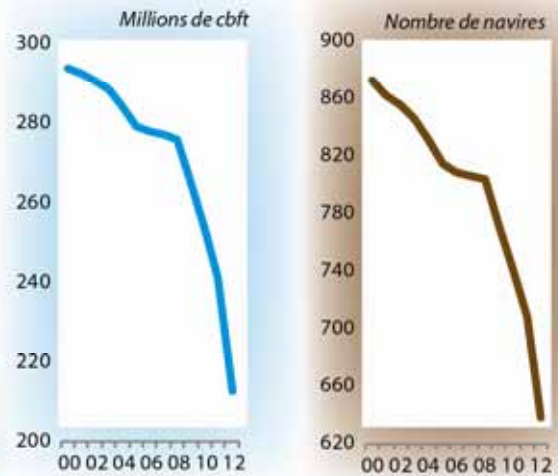


© Benoît Lavenier

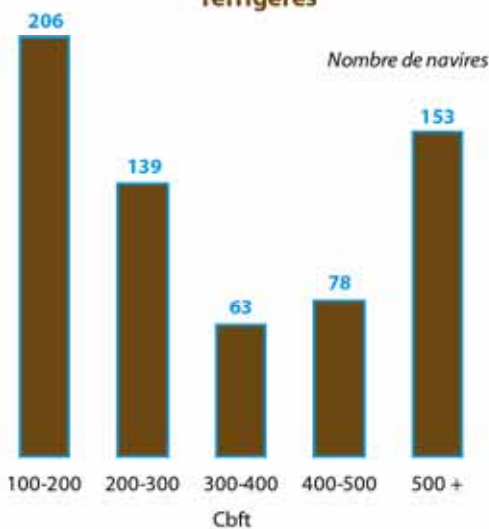
PANORAMA NAVIRES REFRIGERES

Après une année 2011 chargée, les services en démolition et achat/vente ont connu un pic d'activité supplémentaire sur la première moitié de 2012. Avec un prix de la ferraille toujours attractif sur les rives du sous-continent indien et un prix du tonnage d'occasion historiquement bas, le moment était optimal pour ceux dont les moyens et la confiance dans une amélioration du secteur reefer sont suffisants pour remplacer les navires envoyés à la démolition par des unités plus économes en carburant. La vigueur sans précédent du marché de l'affrètement, qui s'est prolongée jusqu'en mai et juin, et la chute du nombre de navires vendus pour cette période, ont contribué à la forte baisse du nombre de navires vendus pour être démolis. Les quelque dix navires prévus à la démolition sur les mois de juin et juillet ont soit continué à naviguer, soit été désarmés, dans l'attente d'une haute saison 2013 prometteuse anticipée par certains. Si Maersk Line réussit à appliquer son augmentation de prix généralisée sur les conteneurs reefer et que les lignes conteneurs lui emboîtent le pas, tout porte à croire que les opérateurs reefer observeront un pic de demande de capacité en reefer spécialisés. Quel que soit l'impact sur le TCE moyen, les retours dépendent également des évolutions du prix du carburant. Selon le rapport Drewry Reefer Market Review and Forecast, le marché reefer pourrait connaître un développement annuel de 4 % en moyenne jusqu'en 2016, avec la croissance démographique et les niveaux de PIB. Si la prévision s'avère exacte et que la capacité reefer, en conteneur et en spécialisé, chute effectivement, les choses bougeront certainement. Les deux à trois prochaines années pourraient bien constituer un tournant majeur pour le secteur reefer.

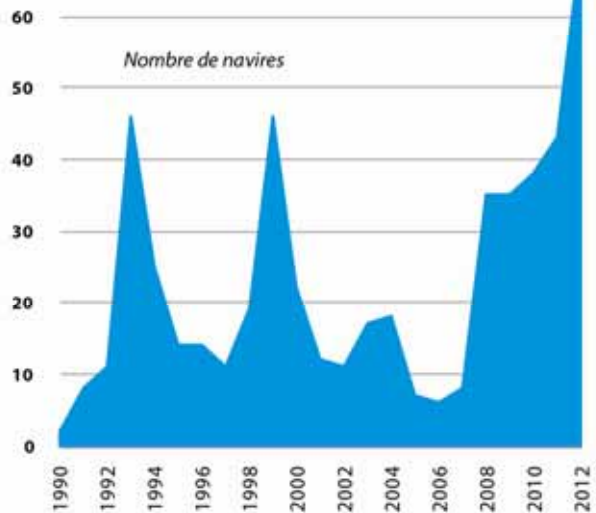
Evolution de la flotte de navires réfrigérés



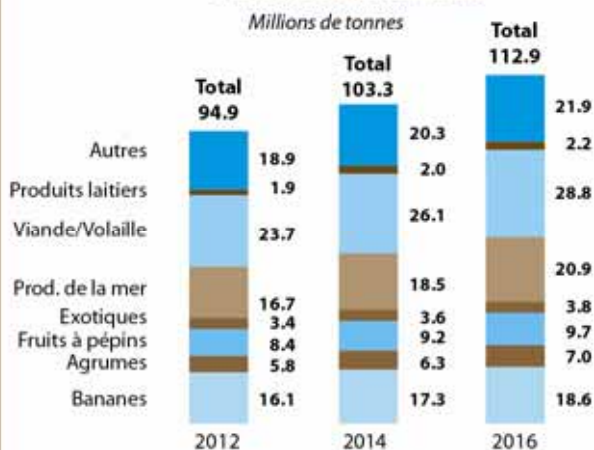
Profil de la flotte de navires réfrigérés



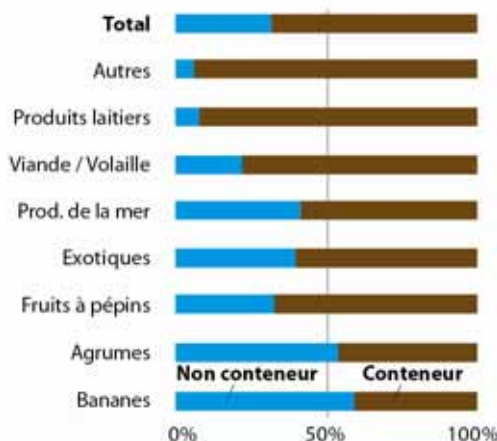
Destruction de navires réfrigérés



Prévisions de transport maritime de denrées périssables



Transport maritime de denrées périssables Par mode de transport en 2011



Source : Reefer Trends, Drewry/Sextant / Infographie : Chez Vincent - Cirad

Asperge de contre-saison

En butte à la hausse des coûts

Léger coup de frein en Europe

Après avoir sensiblement progressé au début des années 2000, les importations européennes semblent aujourd'hui ralentir un peu (37 500 t en

2011, seulement + 1 % sur 2010) alors que la croissance était encore à deux chiffres jusqu'en 2008 avec + 15 à + 30 % par an. En fait, elles avaient jusqu'à présent essentiellement progressé au rythme de la croissance péruvienne et s'essouffent donc aujourd'hui avec elle. Les autres origines, y compris le Maroc, n'ont pas réellement bénéficié de cet élan, la consommation de l'asperge n'ayant pas particulièrement le vent en poupe dans ces années de crise.

L'asperge du Pérou représente toujours l'essentiel de nos importations avec 85 % du volume annuel importé, soit près de 32 000 t, encore en légère progression de 3 % en 2012, contre 25 à 45 % au début des années 2000. Les envois sont surtout destinés au marché allemand, via les Pays-Bas, et une petite part au marché espagnol. Les autres origines représentent en fait moins de 10 % et étaient pour la plupart en repli en 2011.

Les délocalisations espagnoles au Maroc ne semblent pas avoir comblé les espoirs des opérateurs, la concurrence américaine ne permettant pas une valorisation suffisante de la production,

tandis que les conditions climatiques de ces dernières années ont été préjudiciables au potentiel (inondations en 2010, froid en 2011 et

2012). Ainsi, si les importations en provenance du Maroc ont atteint jusqu'à 2 500 t en 2008, elles sont descendues à 1 800 t en 2010 et seulement 1 600 t en 2011. Elles ont même été dépassées en 2011 par le Mexique qui connaît une croissance continue : 1 150 t en 2005, 1 500 t en 2008 et 2 800 t en 2011.

En revanche, la Thaïlande ne semble pas pouvoir confirmer les promesses de ses débuts (420 t en 2011, soit - 15 % sur 2010). Certaines origines comme le Kenya (171 t en 2011) sont donc

Le marché de l'asperge de contre-saison reste incontestablement dominé par le Pérou, même si l'origine diversifiée aujourd'hui sa gamme de produits car les coûts de production pèsent sur cette culture. Cela laisse une part croissante au Mexique, dont les exportations progressent autant vers les Etats-Unis que l'Europe, mais toujours peu de place aux origines méditerranéennes.

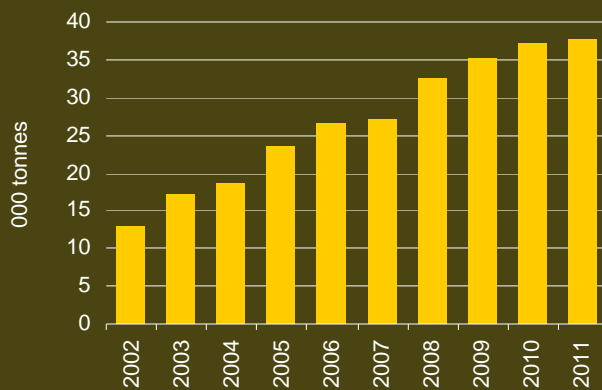


© Régis Domergue



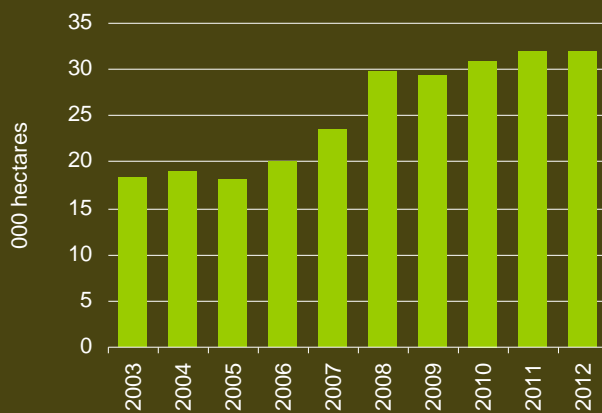
© Régis Domergue

Asperge - UE-27 - Importations extra-UE



Source : Eurostat

Asperges - Pérou - Surfaces



Sources : FAO, USDA

venues compléter l'approvisionnement, d'autant que la Tunisie, sur fond de crise politique, n'a pas été présente en 2011. Les importations nord-américaines sont désormais réduites à moins de 200 t (163 t en 2011, soit - 15 % sur 2010), contre encore 520 t en 2007 et 1 300 t en 1999.

Des coûts de production en hausse au Pérou

Alors que l'asperge a boosté le secteur agricole durant la dernière décennie, dépassant même en valeur les exportations de café, la filière est aujourd'hui contrainte à ajuster sa production afin de répondre à la demande, tout en rationalisant ses coûts de production. En effet, le coût attractif de ce produit (faible coût de main d'oeuvre) et les efforts réalisés par l'amont durant toutes ces années (certification GlobalGap) ont porté la notoriété de l'asperge du Pérou à son apogée, notamment sur le marché américain, son principal débouché, mais également en Europe et désormais sur les marchés asiatiques, entraînant le développement des surfaces. Celles-ci sont donc passées de 18 000 ha en 2005 à près de 30 000 ha en l'espace de trois ans et à environ 32 000 ha aujourd'hui.

Néanmoins, si les conditions climatiques du Pérou sont très favorables à sa culture, l'asperge est très exigeante en eau et doit donc être irriguée. Ainsi, la consommation en eau est rapidement devenue, dans certaines zones comme la vallée d'Ica, un frein à la production du fait de son coût, auquel s'ajoute la hausse du prix de la main d'oeuvre et de l'énergie et un taux de change plus défavorable. Par ailleurs, la revalorisation des prix de vente a été faible ces dernières années sur fond de crise économique et en dépit de la forte demande pour cette origine. Ainsi, les producteurs se tournent désormais vers d'autres cultu-



© Régis Domergue



© Régis Domergue

res plus rémunératrices comme le raisin de table, les agrumes ou l'avocat, dont l'investissement initial est particulièrement rentable sur les terres riches des anciennes aspergeraies. La plupart de celles ayant contribué au succès de cette origine sont donc désormais en fin de cycle.

Forte demande de l'industrie, du marché américain et des marchés émergents

Pour autant, le marché demeure très propice pour cette origine car la demande ne faiblit pas. Peu d'origines sont, en effet, aussi attractives et la demande tend même encore à se renforcer du fait d'un besoin croissant de l'industrie, les surfaces baissant en Chine. Ainsi, même si le Pérou n'est que le deuxième producteur mondial d'asperge, loin derrière la Chine (6.9 millions de tonnes), il demeure toujours le premier exportateur mondial d'asperge fraîche, avec un potentiel d'un peu plus de 120 000 t ces dernières années. Il est désormais talonné par le Mexique, dont les exportations progressent significativement (83 200 t en 2010, contre seulement 55 800 t en 2008), suivi par les Etats-Unis (35 200 t) dont les envois progressent également (25 400 t en 2008). L'essentiel des volumes est toujours très majoritairement destiné au marché américain (70 à 72 % selon les années), mais d'autres destinations comme la Nouvelle-Zélande, l'Australie, le Japon et même la Chine sont de plus en plus en de-

mande. Toutefois, les exportateurs devraient encore renforcer leur présence en Amérique du Nord, Etats-Unis mais aussi Canada, et travaillent actuellement sur un nouveau protocole avec l'appui de la SENASA pour produire des asperges sans traitements phytosanitaires qui, outre d'être exemptes de résidus, seraient donc plus rentables pour le producteur et pourraient également gagner en durée de vie.

Rebondissement en valeur en 2012 et percée remarquable du Mexique

L'année 2012 a été marquée par un léger repli conjoncturel des exportations péruviennes, avec seulement 73 800 t expédiées sur les neuf premiers mois de l'année (- 7 % sur 2011), lié essentiellement aux conditions climatiques, l'hiver ayant été particulièrement chaud. Néanmoins, les envois auraient un peu reculé sur le marché américain (- 11 %) après une année 2011 record, mais se sont contractés surtout sur le marché espagnol (- 17 %) sur fond de crise économique. Cependant, cette baisse de tonnage a été compensée en valeur depuis le début de l'année avec un chiffre d'affaires global supérieur de 14 % sur la période et en hausse de 16 % aux Etats-Unis, 10 % aux Pays-Bas, 20 % au Royaume-Uni, et en baisse de 1 % en Espagne. Les volumes auraient par ailleurs atteint un niveau record au Mexique, exploit que les exportateurs ne sont toutefois pas certains de pouvoir à nouveau réaliser en 2013, mais sur lequel ils ne manqueront pas de s'appuyer pour continuer de développer leur portefeuille de clientèle. Les chiffres provisoires sur le marché européen confirment d'ailleurs ces tendances, avec un volume d'importation globale stable sur le début de l'année (24 800 t entre janvier et juin 2012, soit + 2 % sur 2011) du fait de la stagnation des envois du Pérou (18 900 t), de la baisse marquée du Maroc (1 100 t, - 27 %), et d'une percée sensible du Mexique (4 000 t, + 48 % sur 2011).

Toutefois, les opérateurs péruviens prévoient plutôt une baisse des envois sur les mois à venir du fait d'un recul des surfaces et de températures toujours très élevées qui pénalisent les rendements. Cette baisse pourrait même atteindre 20 à 40 %, avec de vives tensions à craindre aux alentours des fêtes de Pâques si cette tendance se maintient. Le marché européen demeurera néanmoins une priorité pour les exportateurs, notamment en asperge blanche, le marché américain étant surtout un gros consommateur d'asperge verte. La consommation des marchés émergents, bien qu'en croissance, ne devrait pas encore drainer de trop fort volumes ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr

Mangue de Côte d'Ivoire

Bilan de campagne 2012

L'année 2012 marque la première campagne de mangue dans une Côte d'Ivoire réunifiée, après dix années d'instabilité politique, source de multiples perturbations de la filière ivoirienne. La sortie de crise a-t-elle permis une amélioration des exportations et de la commercialisation des mangues ivoiriennes ? Rien n'est moins sûr au regard du déroulement de la dernière saison. Les difficultés d'organisation de la filière, l'augmentation des coûts de revient, la multiplication du nombre d'opérateurs, les problèmes logistiques et qualitatifs ont été autant d'entraves au bon déroulement de la campagne 2012.

Après une campagne 2011 particulièrement difficile, compte tenu de l'incertitude des conditions d'exportation liée aux événements politiques du printemps et également de la conquête du marché européen par d'autres origines, la campagne 2012 n'aura pas répondu aux attentes des exportateurs ivoiriens qui pensaient être enfin sortis du tunnel. Même si les mangues ivoiriennes semblent avoir retrouvé leur place privilégiée sur les marchés européens, la filière reste encore très fragile.

Organisation ou désorganisation ?

L'organisation de la filière, impulsée par le ministère de l'Agriculture depuis la fin de l'année 2011, demeure un thème récurrent qui n'a pas encore entraîné de réelles améliorations pour les exportations de mangues ivoiriennes. Les leçons du passé ne semblent pas toujours prises en compte pour bâtir de nouvelles stratégies plus efficaces. L'effondrement de certaines filières fruitières organisées autour de coopératives, comme celle de l'ananas, a particulièrement traumatisé les producteurs ivoiriens et détourné les zones de production traditionnelles vers d'autres cultures plus rentables telles que l'hévéa. La tentative de création de coopératives dans la filière mangue, principe certes séduisant, n'aura pas eu l'effet escompté lors de cette campagne. Elle semble même avoir déstabilisé la commercialisation traditionnelle des mangues ivoiriennes, entraînant notamment le non-règlement de certains producteurs affiliés aux coopératives. La volonté d'augmenter les prix d'achat bord champ ou rendu station de conditionnement, afin

d'assurer un meilleur revenu aux producteurs, s'est rapidement heurtée à la réalité des prix de vente sur les marchés destinataires.

La création de l'AREXMA (Association Régionale des Exportateurs de Mangues), regroupant une partie des exportateurs de la filière, montre sans doute un dynamisme professionnel des exportateurs, mais ajoute une certaine confusion dans l'organisation de la filière existante. L'OCAB (Organisation Centrale des Producteurs d'ananas et bananes), qui par le passé avait organisé la filière mangue et dont les points forts avaient été la mécanisation des stations de conditionnement et la réglementation de



© Denis Loelliet



© Eric Imbert

la qualité des fruits, ne se trouve-t-elle pas concurrencée par cette nouvelle association dont les objectifs paraissent sur bien des points identiques ? La multiplication d'organisations professionnelles au sein d'une filière traduit malheureusement souvent de préjudiciables désaccords là où une unité d'action serait souhaitable.

Augmentation drastique des prix d'achat

Une des plus grandes difficultés rencontrées par l'AREXMA a été la discussion du prix d'achat des mangues avec les producteurs avant la campagne. Un prix unique élevé a été fixé pour l'intégralité de la campagne, sans tenir compte ni de l'évolution et des risques sur la qualité des fruits, ni de la variation des prix sur les marchés d'importation. Ainsi, malgré la baisse des cours sur les marchés européens, le prix n'a pas pu être réévalué en cours de campagne. Par ailleurs, le prix d'achat de la mangue pour la campagne 2012 a été fixé par un arrêté préfectoral pour la première fois dans l'histoire de la mangue de Côte d'Ivoire. Et les coûts de revient dus à l'augmentation du prix d'achat ont flambé de près de 20 %. Pour beaucoup d'exportateurs ivoiriens, la fixation du prix des mangues rendu usine doit relever de négociations individuelles

**Pierre Gerbaud
Consultant**



Tél : 33 1 46 87 47 41
Mob : 33 6 77 76 11 56
pierregerbaud@hotmail.com



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

Des analyses économiques
indépendantes

Des newsletters hebdomadaires
spécialisées : litchi, mangue, etc.

Un contrôle qualité

avec leurs producteurs. En effet, chaque usine a ses contraintes, les plantations sont multiples (nombre d'hectares, localisation, rendement, entrée à maturité des fruits etc.) et les marchés variables.

Par contre, les exportateurs pensent de façon unanime que la date de démarrage de la campagne doit être décidée d'un commun accord. Mais des divergences demeurent sur le point de coupe idéal pour le début de campagne entre ceux qui font de la mangue avion et ceux qui expédient uniquement en conteneurs. La date de démarrage a été fixée au 10 avril pour les premières récoltes de Kent, au grand dam de certains importateurs qui avaient prévu des livraisons en conteneurs pour la deuxième semaine d'avril.

Même s'il y a eu des floraisons précoces (mi-décembre), la fructification a été plus lente que d'habitude, soumise à la sécheresse qui s'est abattue sur la zone des savanes de décembre à mars. Il a fallu attendre début avril pour que la pluie fasse son apparition et permette l'accélération de la maturité des premières Kent. Les bouleversements climatiques jouent également en défaveur de la production ivoirienne. En cours de campagne, la pluviométrie a retrouvé son cours normal et même engendré des problèmes qualitatifs plus tôt que prévu. En effet, des traces d'antracnose ont été décelées sur les fruits récoltés vers le 10 mai, une donnée qui doit désormais être prise en compte. La majorité de la production a été exportée en quatre semaines et beaucoup d'exportateurs ont stoppé leurs expéditions à la mi-mai pour se prémunir contre ce fléau.

Les exportations d'Amélie ont quant à elles été très limitées, ayant démarré mi-mars et s'étant poursuivies jusqu'au 10 avril, date des premières récoltes de Kent. La production d'Amélie en Côte d'Ivoire est quasi inexistante et la sur-représentation des fruits de petit calibre ne permet pas d'expédier des volumes importants. Quelques lots de Zill ont été expédiés par avion pendant cette période.

En début de campagne de Kent, les stations de conditionnement ont rencontré des problèmes d'approvisionnement liés en particulier au transport des fruits depuis les plantations. En effet, avec la normalisation au nord du pays, les véhicules de récolte devaient être régularisés : réparations, immatriculation des véhicules, visites techniques, vignettes, etc. Mais cela n'a pas pu être fait à temps pour la grande majorité d'entre eux, provoquant une pénurie de véhicules, même en location. De plus, les syndicats des transporteurs en ont profité pour augmenter leurs tarifs.

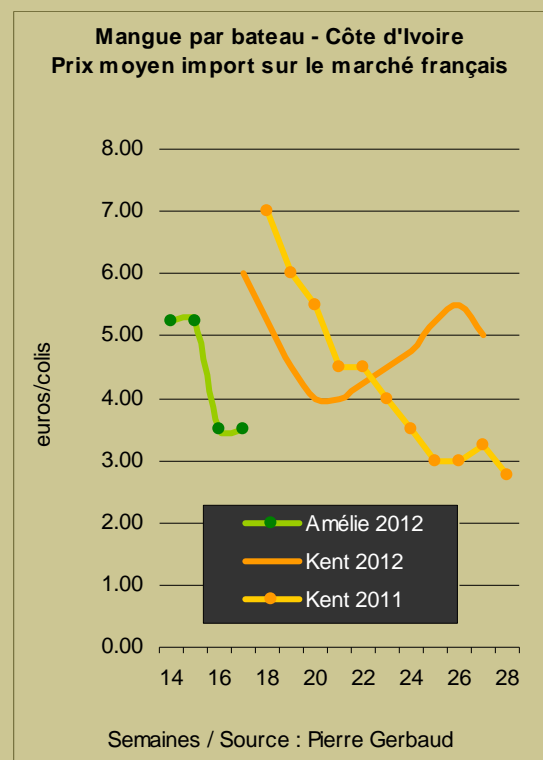


© Régis Domergue



Mangue — Afrique de l'Ouest
Nombre de conteneurs exportés
à partir du port d'Abidjan

	2010	2011	2012
Côte d'Ivoire	522	424	550
Mali	130	80	100
Burkina Faso	135	41	75
Total	752	545	725





La qualité, un facteur qui reste à maîtriser

Par ailleurs, les intermédiaires (pisteurs), qui font le lien entre les producteurs et les usines, se sont regroupés en association pour défendre leurs intérêts et ont parfois tenté de bloquer les usines en cours de campagne. Même si ces intermédiaires maîtrisent en général les techniques de récolte et la qualité export (coloration, maturité, choix des calibres, etc.), ils encadrent rarement les plantations et se contentent de la sélection des fruits au champ.

Les exportateurs sont encore peu impliqués dans la qualité des fruits en plantation, hormis ceux qui possèdent des plantations propres, ce qui représente en général moins de 20 % de leurs expéditions totales.

L'antracnose et la mouche des fruits restent des problèmes récurrents. A l'initiative du Programme Initiatives Pesticides du COLEACP, une formation sur les mouches des fruits a été organisée à Korhogo en mars 2012, au cœur de la production de mangue de Côte d'Ivoire. Une première pour ce programme qui se rapproche désormais de la production ivoirienne. Cependant, ces formations interviennent tard dans la saison et ne sont pas toujours suivies d'effet sur le terrain. Les méthodes de piégeage devraient pouvoir être développées en plantation, grâce à des programmes plus conséquents. L'encadrement au niveau national est encore très limité, voire inexistant.

Les expéditions de mangue après la mi-mai restent toujours aléatoires. Seule la variété Keitt, plus résistante, peut être exportée sur des marchés cibles. Mais cette année, les volumes expédiés ont été très faibles. Les quelques exportateurs qui ont poursuivi la campagne par avion et par bateau l'ont

fait avec des Kent. Une expérience qu'ils ne renouvelleront certainement pas s'ils veulent sauvegarder la qualité des fruits et éviter des pertes financières conséquentes. Les récoltes sous la pluie constituent une expérience extrêmement difficile. Tant que des produits performants contre le développement de l'antracnose ne seront pas mis au point, l'allongement de la campagne de Côte d'Ivoire restera toujours problématique. Même si le marché européen était demandeur après la mi-juin, les problèmes de qualité rencontrés par la mangue de Côte d'Ivoire ont été des freins incontestables.

Maintien des volumes malgré des difficultés logistiques

Lors de cette campagne, la Côte d'Ivoire a exporté plus de 12 000 tonnes. Selon Bolloré Africa Logistics, 550 conteneurs de mangue sont sortis du port d'Abidjan en 2012, contre 424 en 2011. La fin de la crise en Côte d'Ivoire a encouragé de nombreux opérateurs à se repositionner sur le produit. Cela ne signifie pas que les attentes financières des exportateurs aient été au rendez-vous. Les prix de vente se sont rapidement dégradés. La concentration des expéditions sur quatre semaines a également entraîné le stockage des marchandises en Europe, ce qui a joué défavorablement sur la qualité des produits.

Mali et Burkina Faso, qui avaient subi les impacts négatifs de la crise ivoirienne en 2011, ont augmenté leurs expéditions par bateau de plus de 20 % et 40 % respectivement, via le port d'Abidjan. Le Mali, malgré la dégradation de la situation politique et la mise en place d'un embargo, a pu exporter par voie maritime mais est resté loin de ses performances du passé : 2 200 tonnes en 2012, contre près de 3 000 tonnes en 2009. Le Burkina Faso retrouve sa position habituelle avec près de 1 500 tonnes expédiées par bateau.

Malgré une amélioration de la fluidité routière entre le nord du pays et le port pour le passage des conteneurs par la route, la logistique d'expédition par bateau a rencontré de nombreuses difficultés. La disponibilité des conteneurs transportés par train via la plateforme de Ferkessedougou a été limitée par le manque de wagons mis à disposition par la SITARAIL, compagnie ferroviaire qui gère la ligne Abidjan-Ouagadougou. L'augmentation du trafic entre la Côte d'Ivoire et le Burkina Faso a déstabilisé les livraisons de conteneurs frigo par le train pour l'exportation de mangue. De plus, avec la reprise économique, le port d'Abidjan a été fortement embouteillé, ce qui a entraîné des retards de navires et des problèmes qualitatifs dus à l'allongement du trajet. Le manque de disponibilité des clip-ons et leur mauvais fonctionnement ont également posé problème.

De nombreux défis restent encore à relever pour renforcer la filière ivoirienne. La production, en perpétuelle croissance, doit amener les opérateurs à des réflexions beaucoup plus sérieuses et à définir des axes stratégiques d'avenir. Seule la maîtrise des volumes associée à une qualité irréprochable des mangues permettront à la Côte d'Ivoire de maintenir sa place sur le marché international. La campagne 2012 vient encore de nous en apporter la preuve ■

Alexis Moulin

Prix de gros en Europe

Semaine 47 — Novembre 2012

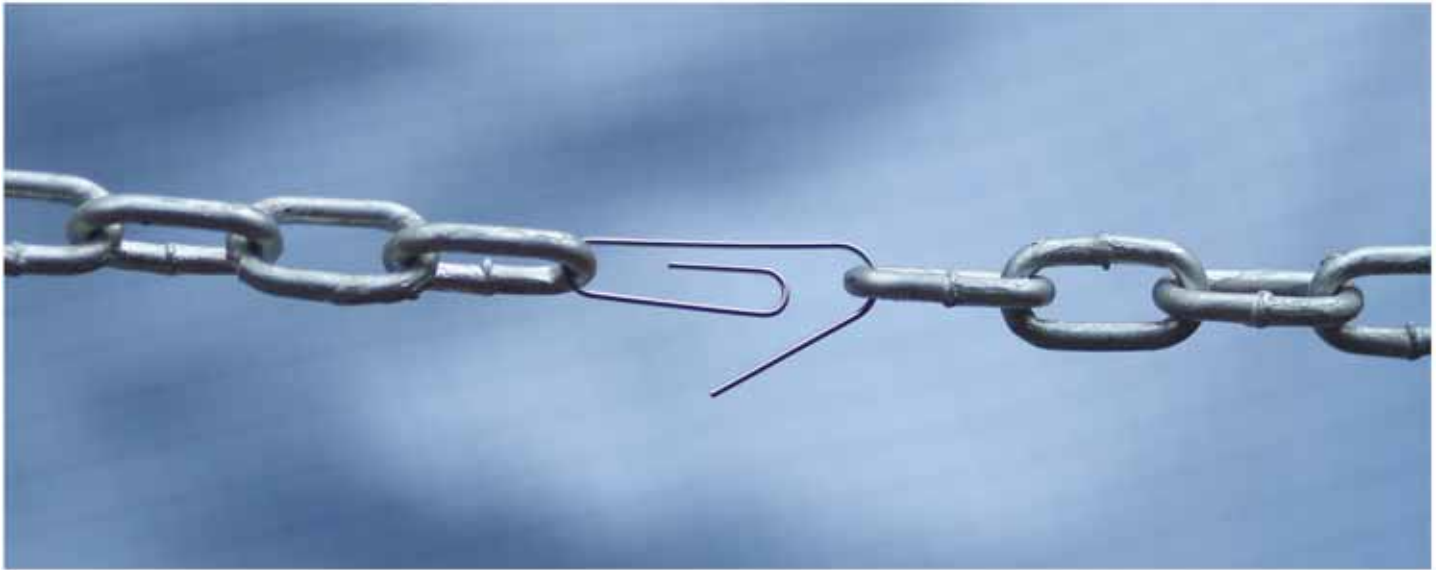
					UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE	CAMEROUN	kg			2.50			
			BENIN	kg			2.10			
			AFRIQUE DU SUD	Carton				12.07		
		MD-2	VICTORIA	Carton		12.50		13.35		
			MAURICE	kg			3.90			
			REUNION	kg			4.00			
	Bateau	MD-2	COSTA RICA	Carton	6.25		6.50		6.54	
AVOCAT	Avion	TROPICAL	REP. DOMINICAINE	Carton			11.20			
		ETTINGER	ISRAEL	Carton	5.13		4.42	6.75	5.60	
	Bateau	FUERTE	ESPAGNE	Carton				7.40		
			HASS	AFRIQUE DU SUD	Carton			9.50		
			CHILI	Carton	8.25	6.25	7.94			
		NON DETERMINE	MEXIQUE	Carton			7.13			
			REP. DOMINICAINE	Carton			8.00			
			AFRIQUE DU SUD	Carton					6.54	
	Camion	RYAN	BRESIL	Carton					7.47	
			MEXIQUE	Carton					8.10	
		BACON	AFRIQUE DU SUD	Carton				6.00		
			HASS	ESPAGNE	Carton			4.25		5.29
			ESPAGNE	Carton			8.50			
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg		5.67	6.70	6.52		
			EQUATEUR	kg				5.17		
	Bateau	ROUGE	EQUATEUR	kg				5.71		
		PETITE	EQUATEUR	kg			1.70	2.00		
		ROUGE	EQUATEUR	kg				2.29		
CARAMBOLE	Avion	Bateau	MALAISIE	kg		4.63	5.13	5.01		
			BRESIL	kg					3.74	
			MALAISIE	kg				3.47	3.56	
CHAYOTE	Bateau		COSTA RICA	kg				1.43		
DATTE	Bateau	MEDJOOL	ISRAEL	kg	8.00			7.90	6.23	
		NON DETERMINE	TUNISIE	kg				1.88	1.74	
DURIAN	Avion		THAILANDE	kg				7.20		
EDDOE	Bateau		COSTA RICA	kg			2.20	1.57		
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg	1.23		1.80	1.35	1.34	
			CHINE	kg	0.72	2.10	1.20	0.90	0.89	
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg				6.17		
			THAILANDE	kg		7.38				
GRENADILLE	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg		8.38		9.06		
			EQUATEUR	kg		8.38				
		NON DETERMINE	COLOMBIE	kg	4.63		6.00	5.40	5.14	
			VIOLETTE	kg				5.00	4.36	
			KENYA	kg						
IGNAME	Bateau		BRESIL	kg					1.23	
			GHANA	kg			1.20	1.23		
KAKI	Bateau		ISRAEL	kg					1.68	
KUMQUAT	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg				4.94	6.23	
			BRESIL	kg					4.57	
LIME	Avion	Bateau	MEXIQUE	kg			4.50			
			BRESIL	kg	1.38		1.55	1.49	1.64	
			MEXIQUE	kg			1.88	2.03	2.08	

				UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
				Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
LITCHI	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg	6.25				
			MADAGASCAR	kg			6.43		
			MAURICE	kg	5.00		6.00	7.25	
			REUNION	kg			8.50		
LONGAN	Avion	THAILANDE	kg				7.93		
MANGOUSTAN	Avion		INDONESIE	kg				7.83	
			THAILANDE	kg				7.66	
MANGUE	Avion	KEITT	BRESIL	kg				3.97	
			KENT	BRESIL	kg		4.30	4.07	
				PEROU	kg		5.50		
	Bateau	NAM DOK MAI	THAILANDE	kg				7.80	
			ATKINS	BRESIL	kg			1.75	
			KEITT	BRESIL	kg		2.13	1.44	
	Camion	NON DETERMINE	KENT	BRESIL	kg	1.44	2.13		
			KEITT	BRESIL	kg				1.65
		OSTEEN	ESPAGNE	kg			2.60		
			ESPAGNE	kg					2.03
MANIOC	Bateau	COSTA RICA	kg			1.20	1.01		
MELON	Bateau	CANTALOUPE	CHARENTAIS	BRESIL	kg			2.10	2.49
			GALIA	BRESIL	kg		1.20		
			HONEY DEW	BRESIL	kg			1.90	1.81
			PASTEQUE	BRESIL	kg		1.10		1.23
			PIEL DE SAPO	BRESIL	kg				0.75
			SEEDLESS WATER	BRESIL	kg				1.06
				BRESIL	kg				0.77
				BRESIL	kg				
NOIX DE COCO	Bateau		COTE D'IVOIRE	Sac		10.53	10.50	10.35	
			REP. DOMINICAINE	Sac				19.00	
			SRI LANKA	Sac			13.50	20.10	10.51
PAPAYE	Avion	FORMOSA	BRESIL	kg		3.11		3.26	
			NON DETERMINE	BRESIL	kg		4.00	3.60	3.84
	Bateau		THAILANDE	kg				4.81	
			BRESIL	kg				1.67	
			EQUATEUR	kg				2.17	
			MALAISIE	kg				2.24	
PATATE DOUCE	Bateau	NON DETERMINE	EGYPTE	kg			0.95	1.06	
			HONDURAS	kg				1.67	
			ISRAEL	kg				1.25	1.34
			PURPLE	BRESIL	kg				2.15
				BRESIL	kg				
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLE	COLOMBIE	kg			7.75	8.91	
	Bateau		COLOMBIE	kg	5.00			5.90	7.78
PITAHAYA	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg				8.63	
			EQUATEUR	kg				9.00	
			VIETNAM	kg		6.17			
	Bateau	ROUGE	VIETNAM	kg				6.68	
			NON DETERMINE	ISRAEL	kg			5.88	
			ROUGE	ISRAEL	kg			5.13	
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.10	0.98	
			EQUATEUR	kg			1.00	1.03	
			GHANA	kg				1.25	
RAMBOUTAN	Avion		THAILANDE	kg				7.72	
			VIETNAM	kg		7.50		7.50	
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg		6.80		7.10	
			EQUATEUR	kg		6.80			

Note : selon calibre

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

Information... your weak link?



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

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

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

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

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

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

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

reefer trends

UNIVEG, Votre connexion DIRECTE vers la production



Le litchi, l'ananas, la mangue et l'avocat sont présents dans tous les rayons fruits et légumes au mois de janvier.

Fournisseurs rigoureusement sélectionnés, infrastructure ultramoderne et mûrisseries performantes... chaque maillon de la chaîne logistique d'UNIVEG KATOPÉ FRANCE veille à vous assurer des produits aux qualités gustatives exceptionnelles.

L'équipe d'UNIVEG KATOPÉ FRANCE vous souhaite une très bonne année 2013.