

FRUITROP

Version française

DOSSIER DU MOIS : FRET MARITIME

Forum mondial de la banane :
hasta la victoria siempre !

Raisin de contre-saison :
un marché incertain

Mangue de Côte d'Ivoire :
bilan de campagne 2009



maerskline.com

CREATING OPPORTUNITIES IN GLOBAL COMMERCE

We believe that creating opportunities is the key to success - in your business and in ours.

With our complete range of cold chain solutions, our dedicated reefer specialists take care of your perishables from pick-up to delivery.

And with our truly global reach, we ensure your products arrive in the best possible condition - anywhere in the world.



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
Christian Clouet

Traducteur
Simon Barnard

Imprimeur
Pure Impression
Rue de la Mourre
Espace Com. Fréjorgues Est
34130 Mauguio, France

Deux versions
française et anglaise

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

CPPAP
Français : 0711 E 88281
Anglais : 0711 R 88282

© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
190 euros HT
11 numéros par an

EURO - 21 décembre 2009

Monnaie	1 euro =
Dollar US	1.4368
Yen japonais	130.1
Franc suisse	1.4938
Livre sterling	0.8918
Couronne suédoise	10.4035
Couronne danoise	7.4415
Couronne norvégienne	8.352
Dollar canadien	1.5165
Dollar australien	1.6211
Dollar néo-zélandais	2.0237
Real brésilien	2.5516
Couronne tchèque	26.361
Zloty polonais	4.1865
Yuan renminbi chinois	9.8105
Couronne estonienne	15.6466
Peso mexicain	18.385
Livre turque	2.1892
Rand sud-africain	10.9761
Won sud-coréen	1 701.1

Source : Banque Centrale Européenne

Epitaphe pour une banane



1993-2009 : ci-gît l'OCM Banane. Enterrée à Genève en l'an de grâce 2009, l'Organisation commune des marchés de la banane s'est longtemps battue contre la maladie : la déréglementation. Conçue par douze Etats en 1992, à la veille du grand marché unique européen, elle naquit le 1er juillet de l'année suivante. Toute petite déjà, elle eut à affronter les infections. Au stade prénatal en juin 1993, puis dans sa petite enfance en juillet 1994, elle dut répondre devant le GATT de crimes de lèse-majesté envers le sacro-saint libre-échange. Après avoir fait oeuvre de contrition et largement fait évoluer son attitude, elle pensait avoir prouvé sa grande utilité. Mais c'était loin d'être le cas aux yeux de ses ennemis latino-américains et nord-américains qui lui intentèrent un nouveau procès en sorcellerie commerciale à partir de février 1996. Sanctionnée, mise au ban de l'OMC, elle plia à nouveau en 2001 devant l'insistance de l'Equateur et des Etats-Unis. Ce nouveau coup visait à la priver, à partir du 1er janvier 2006, d'un de ses moyens d'action le plus efficace dans sa quête d'une gestion intelligente du marché bananier européen : les contingents. En grande partie vidée de son sens, elle débuta sa lente agonie. Un droit de douane (176 euros/tonne) remplaça alors les quotas par zone de production. Mais la gangrène installée prospéra rapidement. La dégressivité du droit de douane (114 euros/tonne à l'horizon dix ans) fit son chemin malgré les interventions de quelques médecins français et ACP à son chevet. Grabataire, elle fut achevée par la Commission européenne, l'OMC, les pays latino-américains et les Etats-Unis le 15 décembre 2009, et jetée à la fosse commune avec quelques autres organisations de marché. Néanmoins, ses apôtres pensent qu'elle hantera encore longtemps les esprits du monde bananier et que tous viendront un jour faire amende honorable et déposer pleurs et couronnes à ses pieds.

Denis Loeillet

Sommaire

En direct des marchés

p. 2 NOVEMBRE 2009

- **Avocat** : Vers un nouveau record de consommation d'avocat aux Etats-Unis en 2009-10 ? — La production californienne de retour à un niveau très soutenu en 2009-10 — Accès de l'avocat péruvien aux Etats-Unis : la fin du feuilleton en janvier ?
- **Banane** : Consommation de banane en France : à nouveau en baisse — Cercosporiose noire : alerte à Saint-Vincent — Chiquita se désengage du projet Angola.
- **Agrumes** (orange, petits agrumes et pomelo) : Un marché du jus toujours très ferme — Le froid épargne la production d'orange californienne — Campagne d'orange d'Espagne 2009-10 : déficit et encore déficit — Quand les variétés de petits agrumes tardifs... deviennent plus précoces — Un démarrage précoce également pour l'Or d'Israël — L'USDA rouvre le dossier de l'accès du citron argentin aux Etats-Unis — Le greening continue de se répandre comme une traînée de poudre en Amérique centrale.
- **Exotiques** (ananas, mangue et litchi) : Mangue : petite campagne d'Israël en 2009 — 2010 serait une année cyclonique active.
- **Fret maritime & vie de la filière** : Classement des leaders mondiaux de la distribution en 2008 — Evolution de la distribution alimentaire en Turquie.

Le point sur...

- **Forum mondial sur la banane** : Hasta la victoria siempre !
Denis Loeillet
- **Raisin de contre-saison** : Un marché incertain
Cécilia Céleyrette
- **Bilan 2009 mangue de Côte d'Ivoire** : Pas de mangue, pas de marché ou après la pluie vient la tempête
Alexis Moulin

Dossier du mois proposé par Richard Bright

p. 21 FRET MARITIME

- **Marché de l'affrètement** : l'affrètement à temps souffre de la faiblesse du transport maritime
- **Un nouveau service de ligne pour les exportations réfrigérées depuis l'Afrique du Sud ?**
- **Marché de la banane et fret maritime** : Del Monte booste le secteur des reefers

Prix de gros en Europe

p. 31 Novembre 2009

Crédit photo couverture : Pierre Gerbaud

Avocat

Novembre 2009

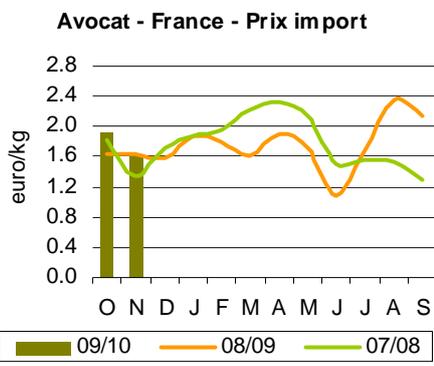
Le marché du Hass s'est nettement dégradé, notamment durant la deuxième quinzaine du mois. Malgré des livraisons mexicaines et espagnoles inférieures à la moyenne, l'approvisionnement global s'est montré très lourd en raison de l'importance des volumes chiliens. La baisse des prix, légère en début de mois, s'est aggravée durant la deuxième quinzaine surtout en ce qui concerne les petits fruits. Le marché des variétés vertes a pâti de ce contexte défavorable, malgré des apports globaux modérés. Les arrivages d'Ettinger d'Israël ont affiché un niveau inférieur à la moyenne et aux prévisions (pluie, attrait du marché local) et les exportateurs espagnols ont limité leurs envois de Fuerte. Cependant, les prix ont suivi la tendance baissière du marché du Hass et n'ont amorcé un redressement qu'en dernière semaine du mois.



■ Vers un nouveau record de consommation d'avocat aux Etats-Unis en 2009-10 ? L'estimation des volumes commercialisés durant la période allant de début septembre à mi-décembre, environ 140 000 t selon le Hass Avocado Board, marque en tout cas une belle avance par rapport aux deux saisons précédentes (+ 24 000 t). Cette performance est due à des importations records, la campagne californienne s'étant terminée précocement en raison d'une production nettement déficitaire. Le Mexique aurait réussi à maintenir un flux presque aussi soutenu que l'an passé, alors que les arrivages chiliens auraient plus que doublé !

de presse Andina, le décret autorisant l'entrée de l'avocat Hass péruvien aux Etats-Unis pourrait être signé en janvier 2010, soit avant le début de la prochaine campagne. Reste à savoir si le protocole d'accès, lié notamment à la présence de la mouche des fruits, ne sera pas trop contraignant. Les exportations péruviennes, de l'ordre de 50 000 tonnes ces deux dernières années, sont quasi intégralement dirigées vers le marché européen. La croissance rapide du verger de Hass, qui devrait atteindre les 9 000 hectares en 2010, conduit les exportateurs péruviens à rechercher des débouchés alternatifs.

Source : Andina

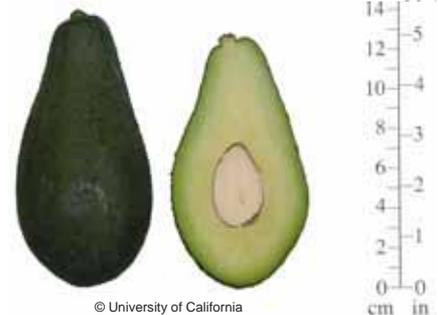


Sources : HAB, CIRAD

■ La production californienne de retour à un niveau très soutenu en 2009-10. Avec un peu plus de 210 000 t (470 millions de livres), la récolte californienne enregistrerait une très forte progression par rapport aux trois saisons passées, où son niveau oscillait entre 80 000 et 150 000 t. Le verger qui couvre environ 26 000 ha se concentre dans le sud de l'état, principalement dans les comtés de San Diego, Ventura et Santa Barbara. La récolte, essentiellement composée de Hass, est commercialisée localement de novembre-décembre à août-septembre, le pic se situant de mars à août.

■ L'avocat du mois : le Pinkerton. Cette variété récente, hybride des races mexicaine et guatémaltèque, a été sélectionnée en Californie par John Pinkerton et déposée en 1975. Elle est vraisemblablement issue d'un croisement de Hass et de Rincon. L'arbre est très vigoureux et tolère des températures allant de -1/-2°C à 30 °C. La production est d'un bon niveau et peu alternante. Les fruits peuvent présenter un étranglement apical (cou), si l'arbre est en condition de stress. Cette variété a d'excellentes qualités organoleptiques (goût de noisette). La pulpe est onctueuse, fondante et sans fibres.

Source : CIRAD



© University of California

Source : CAC

■ Accès de l'avocat péruvien aux Etats-Unis : la fin du feuilleton en janvier ? Selon les propos de l'ambassadeur péruvien à Washington rapportés par l'agence

PRIX	Avocat - France - Prix import		
	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Vertes	5.00-5.50	+ 9 %
	Hass	6.50-7.00	- 13 %

VOLUMES	Comparaison		
	Variétés	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
	Vertes	↗	- 6 %
	Hass	↗	+ 19 %

VOLUMES	Comparaison			Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
	Origines	mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Chili	↗↗	+ 168 %	Volumes de Hass exportés toujours très supérieurs à la moyenne, tant vers l'UE que vers les Etats-Unis.	+ 181 %
	Mexique	↗↗	- 30 %	Arrivages de Hass toujours nettement inférieurs à la moyenne, les exportateurs privilégiant le marché des Etats-Unis.	- 49 %
	Espagne	↗	- 26 %	Exportations très inférieures à la moyenne : récolte déficitaire en variétés vertes, mauvais contexte de marché.	- 43 %
	Israël	↗↗	+ 7 %	Apports d'Ettinger très soutenus en début de mois, puis inférieurs à la moyenne.	+ 3 %

Banane

Novembre 2009

Le marché est resté assez stable, malgré le retour de l'approvisionnement global à un niveau proche de la moyenne après une longue période de déficit. Pourtant, les apports africains ont été plus modérés que le mois précédent et qu'en novembre 2008. La Côte d'Ivoire est toujours très présente et les volumes ghanéens moyens, mais les livraisons camerounaises sont en baisse et modérées suite à des pertes de production dues à un coup de vent. De même, les arrivages des Antilles françaises, soutenus en octobre, sont revenus à un niveau modéré. Cependant, les origines dollar ont été plus présentes. Les arrivages de Colombie ont poursuivi leur baisse saisonnière, mais se sont maintenus à un niveau sensiblement supérieur à la normale. Les exportations équatoriennes ont conservé un niveau supérieur à la moyenne, tant vers l'UE que vers les Etats-Unis. Et surtout, les volumes costariciens sont revenus à la normale après plus de dix mois de déficit.

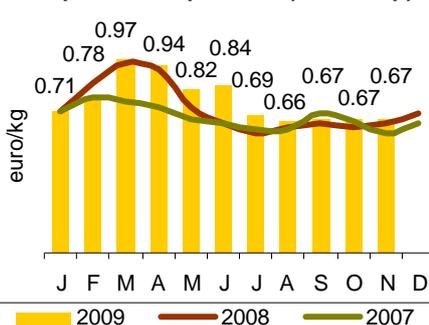
La demande s'est montrée assez active. Le rythme des ventes est resté inférieur à celui des années passées en Allemagne, mais s'est sensiblement accéléré. De plus, de nombreuses promotions ont continué d'animer le marché en France et au Royaume-Uni, où la guerre des prix entre distributeurs a continué de faire rage. Enfin, les ventes au détail se sont maintenues à un très bon niveau dans les pays d'Europe de l'Est, permettant d'entretenir un flux export important depuis l'Allemagne et la France.

Ainsi, les prix au stade quai sont restés quasi stables, un peu inférieurs à la moyenne en France et légèrement supérieurs à la moyenne en Europe du Nord. En revanche, un mouvement de baisse rapide et marqué s'est amorcé en Espagne, où la période de déficit d'arrivages de plátano canarien a pris fin.

EUROPE — PRIX IMPORT ALDI

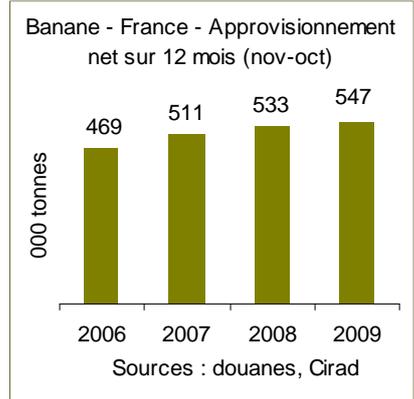
Novembre 2009 euro/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
12.41	0 %	+ 8 %

Europe - Prix import Aldi (GlobalGap)



■ Consommation de banane en France : à nouveau en baisse en octobre. Pour le deuxième mois consécutif, la consommation française de banane a baissé. Après un recul de 17 % en septembre 2009, on constate en octobre un reflux de 8 %. Depuis le début de l'année (10 mois), les volumes commercialisés ont gagné 3.5 % par rapport à 2008. Sur les douze derniers mois (novembre 2008 à octobre 2009), le marché progresse d'environ 3 % à près de 547 000 tonnes. En quatre ans, l'approvisionnement net a augmenté de 17 %, soit une progression des volumes de près de 78 000 tonnes.

Source : CIRAD



maine aux côtes américaines du golfe du Mexique, avec des escales à Houston et une connexion hebdomadaire vers la côte ouest via Los Angeles. Il y aura également un service hebdomadaire vers l'Europe par Manzanillo au Panama.

Source : Reefer Trends

■ Maersk lance une nouvelle ligne maritime pour la banane à partir de la Colombie. L'opérateur danois lance le premier service par conteneurs dédié à la banane à faire escale à Turbo, le principal port bananier de Colombie. A partir du 11 décembre, Maersk ajoute à son service express une escale hebdomadaire à Turbo. Cela permettra aux exportateurs colombiens de banane d'avoir un accès direct chaque se-

■ Chiquita se désengage du projet Angola. En effet, son partenaire local, Escom, affirme que les terrains choisis pour planter de la banane sont trop éloignés du Port de Lobito. Les deux partenaires ont donc abandonné leur objectif de pénétrer l'industrie bananière angolaise, autrefois prospère, n'ayant pas

Banane — France — Approvisionnement net de janvier à octobre

en tonnes	2005	2006	2007	2008	2009	Ecart 2009/2008
Approvisionnement net	421 257	399 782	423 779	450 088	463 658	+ 3 %
Imports	375 362	349 746	364 801	375 797	376 643	0 %
Introductions	194 668	179 884	189 922	233 818	267 295	+ 14 %
Expéditions et exportations	148 773	129 849	130 944	159 527	180 281	+ 13 %

Banane — France — Approvisionnement net de novembre à octobre

en tonnes	2005-06	2006-07	2007-08	2008-09	Ecart 2009/2008
Approvisionnement net	468 739	510 908	532 908	546 509	+ 3 %

Source : Eurostat

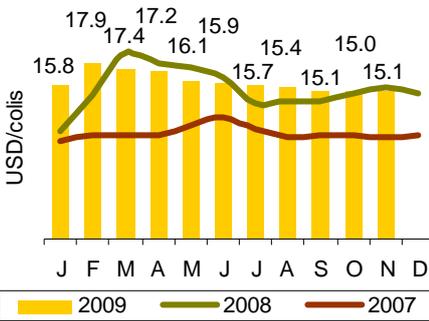
EUROPE — PRIX DETAIL

Pays	type	Comparaison		
		Novembre 2009 (euro/kg)	Novembre 2008	moyenne des 2 dernières années
France	normal	1.22	- 10 %	- 9 %
	promotion	1.09	- 11 %	- 8 %
Allemagne	normal	1.11	0 %	+ 1 %
	discount	0.92	+ 1 %	0 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.22	+ 11 %	+ 12 %
	vrac	0.69	- 22 %	- 15 %
Espagne	plátano	2.08	0 %	+ 6 %
	banano	1.30	- 12 %	- 10 %

Banane

ETATS UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

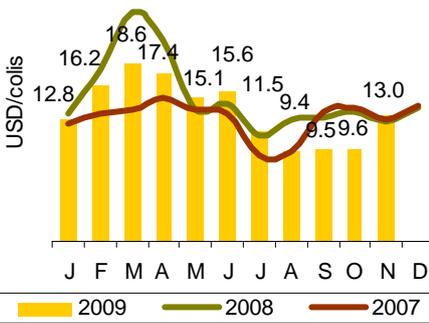


USA — PRIX IMPORT

Novembre 2009	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
USD/collis	- 4 %	+ 11 %
14.37		

RUSSIE

Russie - Prix vert

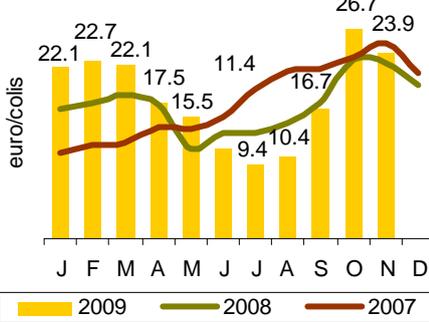


RUSSIE — PRIX IMPORT

Novembre 2009	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
USD/collis	+ 36 %	+ 4 %
13.05		

CANARIES

Espagne - Prix vert platano*



CANARIES — PRIX IMPORT*

Novembre 2009	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
euros/collis	- 11 %	+ 1 %
23.87		

* équivalent collis 18.5 kg

réussi à se procurer les meilleures terres pour produire et exporter de la banane. « Nous avons dû nous rabattre sur une zone plus éloignée de Lobito et Benguela que nous l'aurions voulu, diminuant la faisabilité du projet », a dit Helder Bataglia, dirigeant d'Escom, la branche angolaise du groupe portugais Espirito Santo et sa banque BES, qui sont parmi les plus gros investisseurs privés non pétroliers en Angola. Selon lui, la crise économique mondiale a aussi pesé dans la décision d'Escom d'arrêter le projet, mais il a ajouté qu'il continuait de rechercher de nouveaux projets avec Chiquita dans le secteur bananier.

Source : Reefer Trends

■ Cercosporiose noire : alerte à Saint-Vincent.

Le 1er décembre 2009, le Ministère de l'Agriculture de Saint-Vincent a officiellement confirmé la présence de la cercosporiose noire sur son territoire au mois de novembre 2009. Le diagnostic est confirmé par le CIRAD (France). Le champignon est présent dans le nord du pays. Les autorités de Saint-Vincent prévoient de réaliser une étude de la répartition spatiale du champignon avant la mise en place d'un plan d'éradication.



Deux types principaux de cercosporiose menacent la production bananière : la noire et la jaune. La cercosporiose noire (aussi appelée Sigatoka noire ou maladie des raies noires – MRN) est due à un champignon parasite des feuilles, *Mycosphaerella fijiensis*. Arrivée plus tard dans les grandes zones de production, elle est plus agressive que la cercosporiose jaune et la remplace peu à peu dans toutes les zones. Dans les zones continentales, cette propagation se fait de bananier à bananier. Les zones maritimes constituent un obstacle naturel. Bien qu'on ne puisse écarter les risques d'une dissémination naturelle des spores du champignon par le vent, la transmission de la maladie d'une zone à l'autre résulte la plupart du temps de transferts incontrôlés de matériel végétal. Elle est présente dans tous les pays producteurs d'Amérique latine, en Afrique et en Asie. Les pays de la Caraïbe ont été longtemps protégés par leur insularité. Le fait nouveau qui accroît fortement le risque pour les Petites Antilles, est l'apparition et l'extension de la maladie dans les Grandes Antilles, à Cuba, à la Jamaïque, en République dominicaine, à Haïti, à Porto Rico, à Grenade, à Trinité et Tobago et désormais à Saint-Vincent.

Source : CIRAD

EUROPE — VOLUMES IMPORTES — NOVEMBRE 2009

Origine	Comparaison		
	octobre 2009	novembre 2008	cumul nov. 2008
Antilles	↘	+ 26 %	+ 30 %
Cameroun/Ghana	↘	- 24 %	- 7 %
Surinam	=↗	- 31 %	- 12 %
Canaries	↘	+ 9 %	- 9 %
Dollar :	↗	+ 12 %	- 5 %
Equateur	=↗	+ 12 %	+ 2 %
Colombie	↗	+ 9 %	- 3 %
Costa Rica	↗	+ 15 %	- 15 %

Orange

Novembre 2009

Le marché est resté très satisfaisant pour la Naveline d'Espagne, qui a représenté la quasi-totalité de l'offre sur les marchés d'Europe de l'Ouest. La demande s'est montrée plutôt lente, notamment durant la deuxième quinzaine du mois. Cependant, l'offre est restée très limitée, en raison d'un déficit espagnol majeur : récolte inférieure d'environ 20 à 25 % par rapport à la moyenne, tant dans la Communauté Valencienne qu'en Andalousie. Dans ce contexte, le cours moyen mensuel affiche un niveau nettement supérieur à la moyenne, même si une baisse sensible des cours est intervenue en fin de mois (volonté de certains opérateurs d'accélérer l'écoulement en raison d'une maturité avancée, prix de détail élevé). Quelques tout derniers lots de Valencia Late de l'hémisphère Sud ont complété l'offre durant la première quinzaine sur le segment de marché de l'orange à jus.



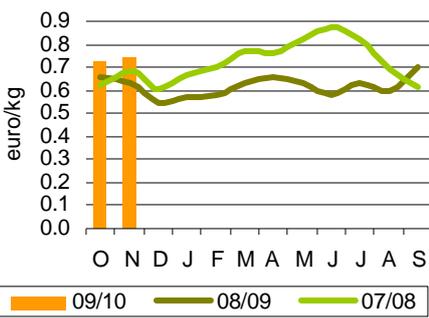
■ Un marché du jus toujours très ferme. La faiblesse de la récolte d'orange de Floride a été confirmée par l'USDA en décembre. L'actualisation publiée le 10 de ce mois affiche même une baisse d'un million de caisses culture par rapport aux 135 millions de la prévision initiale livrée en octobre. Comparé à la récolte précédente, le recul atteint maintenant 17 % et 12 % si l'on considère la moyenne des trois dernières saisons. Le marché du jus devrait donc rester très ferme à moyen terme, d'autant que les ratios sont plus bas que prévu au Brésil en raison d'un été très pluvieux. Les cours sur le marché physique atteignent 1 550 USD/tonne de concentré CIF Rotterdam, en hausse de 550 USD par rapport à fin septembre.

■ Campagne d'orange d'Espagne 2009-10 : déficit et encore déficit. La période de déficit d'approvisionnement vécue durant la première partie de campagne sur le marché communautaire devrait être suivie... d'une autre période de déficit d'approvisionnement. La récolte de Navelate espagnole, variété qui représente une grande part des oranges de table commercialisées à partir de février, affiche un recul de 17 % par rapport à l'an passé (- 20 % dans la Communauté Valencienne et environ - 10 % en Andalousie). L'entrée sur le marché en mars de la Valencia Late de cette origine ne devrait pas réellement changer la donne : la récolte serait elle aussi en baisse d'environ 20 % par rapport à l'année dernière, la production étant normale en Andalousie mais fortement déficitaire dans la zone de Valence.

Sources : USDA, CIRAD

Source : CIRAD

Orange - France - Prix import

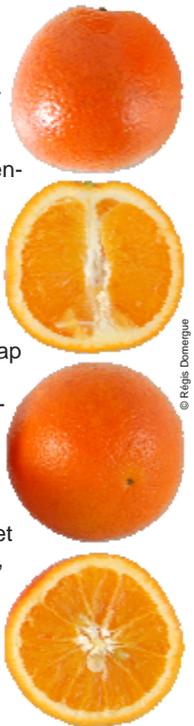


■ Le froid épargne la production californienne d'orange. Le coup de froid survenu les nuits des 7 et 8 décembre n'aurait pas causé de dommages substantiels à la production californienne d'orange. Pour autant, il aura peut-être pour effet de refroidir les ardeurs des consommateurs, car la mise en route des moulins et autres asperseurs antigel aurait sensiblement renchéri les coûts de revient (4 millions de dollar par nuit d'utilisation, selon le directeur d'un des syndicats de producteurs d'agrumes de Californie). Le verger californien couvre environ 75 000 ha et produit annuellement entre 1.6 et 2.1 millions de tonnes d'orange. Il se concentre dans le sud de l'état, dans les comtés de Tulare, Kern et Fresno (respectivement 50 %, 21 % et 15 % des surfaces). La récolte, composée à 70 % de Navel et à 30 % de Valencia, est principalement destinée au marché du frais, local ou export.

Sources : Ultimate Citrus, USDA

■ L'orange du mois :

la Maltaise de Tunisie. La campagne d'orange Maltaise de Tunisie devrait démarrer comme tous les ans mi-janvier, avec un potentiel exportable d'environ 25 000 t principalement destinées au marché français. Cette orange pigmentée de haute qualité est presque exclusivement plantée dans la région du Cap Bon en Tunisie, où le terroir lui permet d'exprimer pleinement ses grandes potentialités. Son calibre est moyen et sa forme légèrement ovale. Son écorce, douce, est légèrement granuleuse et facilement pelable. Sa chair, tendre et très juteuse, est assez peu colorée pour une sanguine. Sa saveur est particulièrement agréable, sa douceur étant balancée par un bon niveau d'acidité.



Source : CIRAD

PRIX

Type	Prix moyen mensuel euros/colis 15 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
Orange de table	11.10	+ 13 %
Orange à jus	13.0	ns

VOLUMES

Type	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Orange de table	↗	- 7 %
Orange à jus	↘↘	ns

VOLUMES

Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Naveline d'Espagne	↗↗	- 7 %	Pleine saison, mais volumes nettement inférieurs à la moyenne en raison du déficit de production.	0 %



La clémentine Or,
un trésor suave.



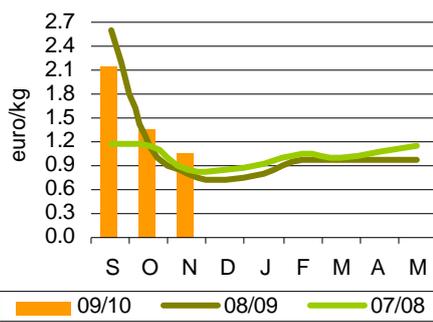
Carmel[®]
A G R E X C O

Petits agrumes

Novembre 2009

Le marché a continué d'être très satisfaisant. Le déficit d'approvisionnement en clémentine espagnole s'est creusé durant la deuxième quinzaine, l'offre ne reposant plus que sur une production de Nules sensiblement inférieure à la normale. Par ailleurs, les exportateurs valenciens ont limité leurs envois de Clemenvilla afin de conserver des volumes pour décembre et janvier. De plus, les arrivages de Fine du Maroc ont été modérés, les professionnels concentrant leurs envois vers la Russie et le Canada durant la première quinzaine. Seuls les volumes de Fine de Corse ont été supérieurs à la moyenne, sans parvenir pour autant à compenser le déficit des autres origines. Dans ce contexte, les prix se sont maintenus à un niveau très soutenu, même si la demande a montré des signes d'essoufflement durant la deuxième partie du mois (prix de détail soutenus, températures élevées peu favorables à la consommation).

Petits agrumes - France - Prix import



PRIX

Variétés	Prix moyen mensuel euros/kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
Clémentine	1.04	+ 26 %
Autres petits agrumes	0.91	+ 10 %

VOLUMES

Variétés	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Clémentine	↗↗	- 5 %
Autres petits agrumes	↗↗	- 47 %

VOLUMES

Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Clémentine d'Espagne	↗↗	- 8 %	Offre inférieure à la moyenne car déficit d'environ 10 % de la production de Nules. Fin des variétés précoces (Marisol, Oronules) en milieu de mois.	- 9 %
Clemenvilla d'Espagne	↗↗	- 47 %	Envois limités malgré un niveau de production normal. Volumes partiellement stockés afin de pallier une fin précoce de la campagne de clémentine Nules.	- 47 %
Clémentine du Maroc	↗↗	- 7 %	Envois vers l'UE limités, malgré une production plutôt supérieure à la moyenne. Exportations principalement dirigées vers la Russie et le Canada.	- 11 %
Clémentine de Corse	↗↗	+ 24 %	Production normale, mais envois très soutenus en raison de l'ouverture du marché.	+ 23 %



■ Small is beautiful... and makes money. TESCO vient de démontrer, si besoin était, que les distributeurs anglais ont une longueur d'avance en matière de segmentation. Après les mini-bananes, les mini-mangues et les mini-pommes, la gamme des produits de Noël vient de s'enrichir d'une miniclémentine baptisée Clementiny. Le fruit, originaire de la province du Jiangxi dans le sud de la Chine, se pèle facilement et a un diamètre d'environ 40 mm. Il est commercialisé au détail à environ 1.50 £ les 350 grammes.

Source : Daily mail

■ Quand les variétés de petits agrumes tardifs... deviennent plus précoces. Le déclin rapide de la campagne espagnole de clémentine Nules et une certaine avance de maturité devraient conduire à une commercialisation anticipée des variétés de petits agrumes alimentant la dernière partie de saison. Les premiers arrivages de clémentine Nour marocaine ont eu lieu fin décembre. Malgré un verger en croissance, la récolte devrait être inférieure à celle de l'an passé, en raison d'une alternance négative de production (environ 100 000 t contre 120 000 t en 2008-09). Les exportations, d'environ 90 000 t l'année dernière, pourraient approcher les 70 000 t et être plus largement dirigées vers le marché communautaire. Le Nadorcott de cette origine devrait vraisemblablement être disponible vers la fin janvier, après la fin de la campagne de Nour. Le potentiel export est de 20 000 à 22 000 t, contre 14 000 t en 2008-09.

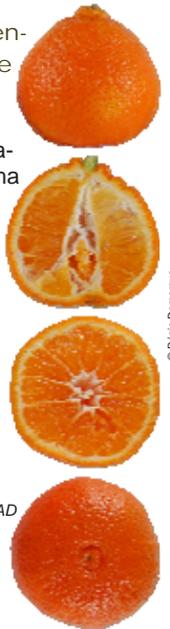
Source : ASPAM

■ Un démarrage précoce également pour l'Or d'Israël. L'Or est un hybride de Temple et de Dancy, développé par le Volcani Center en Israël. Le fruit est de taille moyenne et se reconnaît par ses sillons assez marqués démarquant à la base du pédoncule et la présence parfois d'un petit embryon de fruit. La peau, d'une couleur orange assez clair, est d'épaisseur moyenne et se détache facilement. Les segments sont tendres, juteux et présentent peu de pépins. Au palais, la saveur est très agréable, grâce à un bon équilibre entre sucre et acide. Les plantations se sont fortement développées ces dernières années et atteignent environ 2 250 hectares en 2009, soit plus d'un tiers des surfaces totales de petits agrumes du pays. Les exportations qui ont atteint environ 18 000 tonnes en 2008-09 pourraient dépasser les 30 000 t en 2009-10. La saison 2009-10 devrait démarrer précocement au début de la deuxième quinzaine de janvier.

Source : CIRAD, CMBI

■ La Nour : une clémentine marocaine tardive de référence. La Nour est une clémentine vraie, issue d'une mutation de Cadoux repérée à Ouled Teima dans le Souss. 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



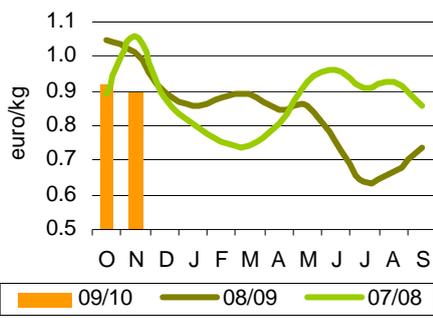
© Régis Domergue

Pomelo

Novembre 2009

Le marché est resté extrêmement difficile, en particulier sur le segment du pomelo méditerranéen. D'une part, la demande a, comme tous les ans, sensiblement ralenti en début de deuxième quinzaine. D'autre part, les disponibilités en pomelo méditerranéen sont restées très importantes. Les volumes turcs et espagnols ont continué d'être inférieurs à la moyenne, mais les livraisons israéliennes sont restées massives durant la première quinzaine. Les cours n'ont pas décollé du niveau très bas atteint fin octobre. Ce contexte a pesé sur le marché des autres origines. Malgré un approvisionnement nettement déficitaire, les prix du pomelo floridien ont décroché pour afficher un niveau inférieur de 10 % à la moyenne. L'écoulement des derniers lots mexicains s'est nettement ralenti et est devenu très difficile à partir du milieu du mois, malgré des prix en forte baisse et très attractifs.

Pomelo - France - Prix import



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis eq. 17 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Type tropical	16.50-17.00	- 10 %
Type méditerranéen	11.00-11.50	- 21 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Type tropical		↗↗	- 24 %
Type méditerranéen		↗	- 4 %

ORIGINES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Floride		↗↗	- 24 %	Envois vers l'UE nettement inférieurs à la moyenne : coût de revient élevé, potentiel export limité en raison du calibrage et du chancre citrique.	- 18 %
Israël		=	+ 15 %	Envois très importants durant la première quinzaine, puis fort ralentissement après la mi-novembre en raison de méventes.	+ 21 %
Turquie		↗↗	- 24 %	Exportations toujours concentrées à plus de 75 % vers l'Europe de l'Est, mais volumes destinés à l'UE en progression en raison de l'importance de la récolte.	- 43 %
Mexique		↘↘	nd	Derniers arrivages modérés en milieu de mois, mais stocks disponibles significatifs.	nd

■ L'USDA rouvre le dossier de l'accès du citron argentin aux Etats-Unis. L'agence américaine en charge de l'agriculture a annoncé que la première étape du processus de réouverture du marché des Etats-Unis au citron d'Argentine devrait être lancée en décembre. Seuls les fruits issus du nord-ouest du pays et respectant un protocole sanitaire strict du verger à la station de conditionnement seront éligibles. Les représentants des producteurs californiens et floridiens ont fait part de leur opposition à cette démarche, arguant de la présence dans le pays de maladies et parasites invasifs et « du manque d'information et de transparence ». En tout état de cause, la longueur des démarches fait que le marché ne devrait pas être ouvert en 2010. L'Argentine est le premier producteur mondial de citron, avec une récolte de l'ordre de 1.5 million de tonnes. Les 42 000 ha de verger se concentrent dans le nord-ouest du pays, dans la province de Tucuman. L'Argentine figure, avec l'Espagne et la Turquie, parmi les leaders du commerce international du citron frais. Les 350 000 à 360 000 tonnes exportées annuellement sont principalement destinées aux marchés d'Europe de l'Ouest et de l'Est.

Source : USDA

deux états de la côte ouest, le Jalisco et le Nayarit. Les symptômes, déjà avancés, laissent penser que les arbres atteints étaient déjà positifs depuis plusieurs années. La maladie se rapproche dangereusement des grandes zones citricoles californiennes, où le psylle vecteur a été découvert durant le deuxième semestre 2008.

Source : The Packer

■ Le pomelo, un fruit santé ! Une récente étude publiée dans le journal « Diabetes » vient de démontrer le rôle positif de la naringine, naturellement présente dans le pomelo, dans la prévention du diabète de type 2 et des maladies cardiovasculaires. Ce flavonoïde permet au foie de « brûler » les lipides excédentaires au lieu de les stocker, limite la capacité de production de cholestérol des cellules hépatiques et réduit les niveaux d'insuline. Cette étude a été menée par une équipe de chercheurs de l'université de l'Ontario sur une population de souris. Elle ne remet pas en cause les interactions avérées entre le jus de pomelo et certains médicaments, notamment anti-cholestérols, immunodépresseurs et anti-tension.

Source : Naturalnews.com



© Régis Domergue

Ananas

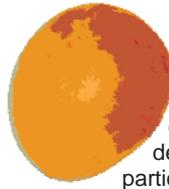
Novembre 2009

Sur la lancée de fin octobre, les volumes de Sweet ont continué de progresser alors que la demande ne cessait de décroître. Toujours fortement déséquilibrée, l'offre en Sweet, majoritairement constituée de gros fruits, a fortement pesé sur le marché. Les grandes marques dont les fruits étaient les plus nombreux ont adopté des stratégies de prix plus agressives. La disponibilité dès la première semaine de ces fruits à des prix inhabituellement bas a certes facilité la gestion des stocks pour ces marques, mais a sérieusement compliqué la mise en marché des autres marques.

En début de mois, les ventes sur le marché du Cayenne se sont maintenues, grâce à des opérations de promotion qui ont permis d'avoir des stocks assez fluides. Dès le début de la deuxième quinzaine, les choses se sont compliquées avec une offre de plus en plus déséquilibrée (davantage de gros fruits) et une demande qui n'a cessé de décroître jusqu'à la fin du mois. A cela, il faut ajouter des problèmes de qualité qui ont accentué la pression sur ces marchandises.

Les ventes ont été peu actives sur le marché de l'ananas avion. L'offre, sans être importante, a en revanche été très diffuse, surtout pour les fruits du Bénin que l'on retrouvait un peu partout en vente en PAV (prix après vente). La qualité des fruits du Cameroun, qui ne s'est pas améliorée tout au long du mois, a affecté leurs cours. Les ventes ont également été lentes pour les lots de Pain de sucre du Bénin, vendus pendant la première quinzaine entre 1.90 et 2.00 euros/kg et pendant la deuxième entre 1.80 et 2.00 euros/kg.

L'ananas Victoria s'est commercialisé très difficilement. La forte augmentation de l'offre de la Réunion et des envois par bateau de la Côte d'Ivoire, alors que la demande restait faible, n'a pas permis une bonne valorisation de ce produit.



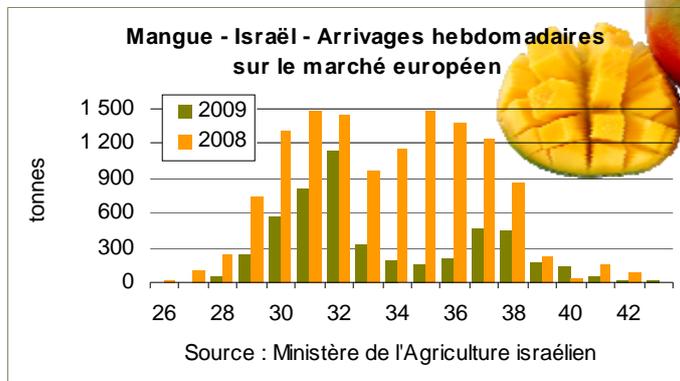
■ **Mangue** : petite campagne d'Israël en 2009. La campagne de commercialisation des mangues d'Israël a été particulièrement réduite cette année, avec à peine 5 000 tonnes exportées vers le marché européen. Israël occupe généralement la troisième ou quatrième place dans l'ordre des fournisseurs de mangue de l'Union européenne, ses expéditions fluctuant selon les années entre 8 000 et 12 000 tonnes. Les conditions météorologiques peu favorables lors de la croissance des fruits sont vraisemblablement la cause de cette baisse. La campagne israélienne a débuté avec près de deux semaines de retard par rapport à 2008. Les tonnages expédiés se sont rapidement accrus, mais pendant une courte période. Dès le début du mois d'août, les quantités s'amenuisaient pour s'établir ensuite à un rythme de 200 à 300 tonnes par semaine, au lieu de plus d'un millier l'année précédente. Il est vraisemblable qu'après une première floraison normale, la seconde ait été grandement compromise par de fortes chaleurs. L'importante baisse des exportations

israéliennes expliquerait le développement de conditions de marché favorables durant la période d'été, qui apparaît déjà comme l'une des meilleures de l'année 2009.

Source : Pierre Gerbaud

■ **2010 serait une année cyclonique active.** Les scientifiques pensent que l'intense phénomène météorologique El Niño de 2009 a joué un rôle majeur dans la très faible saison cyclonique de cette année. Deux scientifiques réputés de la Colorado State University, Phil Klotzbach et William Gray, viennent de terminer leurs prévisions annuelles concernant la saison cyclonique 2010. Ils pensent qu'elle sera plus active que la moyenne. L'étude prévoit 11 à 16 tempêtes portant un nom, 6 à 8 cyclones et 3 à 5 cyclones de catégorie 3 ou plus. La moyenne annuelle des 50 dernières années (1950-2000) pour la zone atlantique fait état de 9.6 tempêtes officiellement dénommées, 5.9 cyclones et 2.3 cyclones majeurs.

Source : Reeper Trends



© Régis Domergue

ANANAS — PRIX IMPORT			
Semaines 45 à 48	Min	Max	
			Par avion (euro/kg)
Cayenne lisse	1.70	1.95	
Victoria	2.80	3.50	
Par bateau (euro/colis)			
Cayenne lisse	5.00	7.50	
Sweet	5.00	8.00	

ANANAS — PRIX IMPORT EN FRANCE — PRINCIPALES ORIGINES					
Semaines 2009		45	46	47	48
Par avion (euro/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.70-1.90	1.70-1.90	1.70-1.90	1.70-1.90
	Cameroun	1.70-1.85	1.70-1.85	1.70-1.85	1.70-1.85
	Ghana	1.75-1.80	1.75-1.80	1.75-1.80	1.75-1.80
	Côte d'Ivoire	-	1.80	1.75-1.80	1.75-1.85
	Togo	1.90-1.95	1.90-1.95	1.90	1.90
Victoria	Réunion	3.00-3.50	3.00-3.50	2.80-3.50	3.30-3.50
	Maurice	3.00-3.30	3.00-3.30	3.10-3.30	3.10-3.20
Par bateau (euro/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	5.50-7.50	5.50-7.00	5.00-7.00	4.50-6.00
Sweet	Côte d'Ivoire	6.00-8.00	5.50-7.50	5.00-7.00	5.00-7.00
	Cameroun	6.00-8.00	5.50-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00
	Ghana	6.00-8.00	5.50-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00
	Costa Rica	6.50-8.00	5.00-7.00	5.00-7.00	5.00-6.00
	Victoria	Côte d'Ivoire	1.80-2.00	2.00	2.00

Mangue

Novembre 2009

Le marché européen de la mangue a été largement dominé par les approvisionnements du Brésil en novembre. Les Tommy Atkins de cette origine se sont vendues à des prix plancher durant toute cette période. Ces bas prix traduisent le manque d'intérêt des distributeurs alors que le niveau d'approvisionnement s'est révélé inférieur à celui de l'année dernière à la même période. Ce n'est qu'en fin de mois que le marché se redynamisait avec des cours légèrement plus fermes. La prédominance des petits calibres et la qualité variable des marchandises se sont ajoutées au manque flagrant de demande. Les Kent brésiliennes se sont écoulées à des prix plus élevés, mais toutefois orientés à la baisse. Cet effritement des cours s'est probablement amplifié en raison du développement des tonnages réceptionnés dans cette variété, mais également du fait du manque de coloration chronique des fruits et de leur tenue peu fiable dans le temps (attaques fongiques, maturation aléatoire, etc.). Les derniers lots de mangue d'Israël en variété Keitt se sont vendus début novembre à des prix variables selon la qualité.

En première quinzaine du mois s'achevait la campagne de commercialisation des mangues d'Espagne en variétés Osteen et Kent. La saison de cette origine se prolongeait jusqu'en fin de mois avec des Keitt. Alternative aux produits brésiliens depuis septembre, l'offre espagnole de Kent et Keitt souffrait de problèmes de qualité en fin de campagne, avec des attaques fongiques de plus en plus marquées qui minoraient les résultats économiques satisfaisants réalisés jusque-là.

Le marché de la mangue avion a été dominé par l'offre brésilienne en Kent et pour une moindre part en Haden. Les Kent, prédominantes, ont souvent rendu plus ardues les ventes de Haden, moins connues sur les marchés européens. Les Kent se sont vendues difficilement, compte tenu des approvisionnements importants pour une demande peu dynamique. Leur qualité aléatoire (manque de coloration et maturité variable) a également occasionné quelques ventes de dégageement à bas prix.

MANGUE — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

Semaines 2009	45	46	47	48
Par avion				
Brésil	90	100	100	100
Par bateau				
Brésil	3 520	3 320	3 200	3 250
Equateur	-	150	180	130
Pérou	-	-	20	40

Litchi

Novembre 2009

La durée et l'intensité de l'hiver austral ont entraîné un net retard dans le démarrage de la campagne de commercialisation des litchis de la zone de l'océan Indien. Les températures basses et le manque de précipitations ont enrayé la croissance des fruits. Ce n'est donc qu'en semaine 46 que les premiers lots par avion ont été réceptionnés sur le marché européen, alors qu'ils y parvenaient en semaine 44 les années précédentes. De surcroît, les premières expéditions se sont avérées très limitées en quantité. Ce n'est réellement qu'en semaine 47 que des volumes plus conséquents, notamment en provenance de Madagascar, ont été diffusés en France puis en Europe. Le retard de deux semaines dans la mise en marché des litchis n'a pas suscité d'engouement particulier lorsque les volumes réceptionnés se sont amplifiés. Le contexte économique général particulièrement morose n'a pas été favorable pour cette entrée de campagne, d'autant que les fruits disponibles étaient proposés à des prix élevés au stade de détail. Les litchis branchés frais de l'île Maurice, qui inaugurent traditionnellement la campagne, ont reçu un accueil mitigé de la part des consommateurs. Les premières ventes ont été lentes, entraînant une dégradation de la qualité des fruits et par conséquent leur dépréciation rapide. Il en

a été de même pour les fruits de la Réunion, mais à un niveau de prix toutefois supérieur.

Le prix des litchis traités d'Afrique du Sud et de Madagascar a également connu un fléchissement rapide et continu. La concurrence entre les deux origines s'est amplifiée en fin de période, en raison d'une progression des volumes réceptionnés et de conditions inégales de capacités et de tarification du fret aérien. Les litchis malgaches ont été essentiellement dirigés vers la grande distribution, alors qu'une large part des arrivages d'Afrique du Sud trouvait un débouché sur les marchés de gros.

LITCHI — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

Semaines 2009	45	46	47	48
Par avion				
Maurice	-	1	20	30
Afrique du Sud	-	-	10	90
Madagascar	1	2	100	120
Réunion	-	-	1	1

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

Semaines 2009		45	46	47	48	Moyenne Novembre 2009	Moyenne Novembre 2008
Par avion							
Maurice	br	-	12.00	10.00	6.50-8.50	9.50-10.15	6.25-7.75
Maurice	s	-	-	9.00-10.00	5.50-7.00	7.25-8.50	4.25-6.00
Madagascar	br	-	-	10.00	-	10.00	6.00-6.25
Madagascar	s	-	8.00-9.00	6.00	4.80-6.00	6.25-7.00	4.45-5.85
Réunion	br	-	-	12.00-13.00	8.00-10.00	10.00-11.50	7.15-8.65
Afrique du Sud	s	-	-	6.50-7.00	5.00-6.00	5.75-6.50	4.30-5.50

br : frais branché / s : soufflé

MANGUE — PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS — en euros

Semaines 2009		45	46	47	48	Moyenne nov. 09	Moyenne nov. 08
Par avion (kg)							
Brésil	Haden	3.00-3.50	3.00	3.00-3.50	3.20-3.30	3.05-3.30	3.40-3.65
Brésil	Kent	3.00-4.00	3.20-3.80	3.00-4.00	3.00-3.80	3.05-3.90	3.10-4.15
Par bateau (colis)							
Brésil	T. Atkins	2.50-3.00	2.00-3.50	2.00-3.50	2.50-3.50	2.25-3.35	3.00-4.10
Brésil	Kent	4.00-5.00	4.00-4.80	4.00-4.50	4.00-5.00	4.00-4.80	4.75-5.50
Israël	Keitt	4.50-5.00	-	-	-	4.50-5.00	nd
Par camion (colis)							
Espagne	Osteen	6.00-7.00	6.00-7.00	-	-	6.00-7.00	6.00-8.50
Espagne	Kent	7.00-8.00	6.50-7.00	-	-	6.75-7.50	nd
Espagne	Keitt	-	6.00-6.50	7.00	5.50-6.50	6.15-6.60	9.00-9.75

Fret

Novembre 2009

Peu de changement entre octobre et la première moitié de novembre pour les grosses unités : la disponibilité renouvelée d'unités modernes sur affrètement à temps a allégé tout déficit potentiel de tonnage, alors que le fait de décommissionner les unités de 40+ aurait normalement dû limiter la capacité disponible. Mais comme le prix des bananes d'Équateur, moteur principal de la capacité reefer du quatrième trimestre, a baissé régulièrement, les affrètements ont augmenté et les opérateurs ont pu progressivement faire de même avec leurs prix. En début de mois, le prix d'un chargement méditerranéen était de 4.90 USD/carton (5.50 USD/carton début décembre). L'élan acquis fin novembre s'est maintenu début décembre quand le prix de sortie a encore baissé et que les unités modernes ont commencé à se positionner pour le Chili. Le segment de faible capacité a lui rapidement accéléré grâce au poisson, agrumes du Maroc et pomme de terre. Le marché a bénéficié du fait que de nombreux navires étaient retardés dans des ports d'Afrique de l'Ouest et du Nord. Avec des entrepôts frigorifiques regorgeant de poissons début décembre en Europe, il y a de bonnes raisons de croire que la baisse saisonnière de la demande sera minime cette année. Le marché a été suffisamment ferme pour que Green Rivers réactive ses sept navires décommissionnés. Le secteur reefer qui s'était attendu à une année 2009 misérable gardait un peu d'espoir pour 2010. Cette prévision semble maintenant pour le moins optimiste, car même si la demande revient au niveau de 2008, il semble que ce n'est pas fini. Le problème n'est pas simplement une question de capacité. Seatrade et Star se retrouvent tous deux exposés avec des navires haut de gamme, économes en carburant, avec capacité en pontée. Les affréteurs semblent inclure un prix du carburant bas en 2010 dans une équation comportant également demande morose, manque de crédit et monnaies faibles sur des marchés de la banane importants en Méditerranée et peut-être aussi en Russie. Même si le prix de sortie équatorien reste faible, les opérateurs ne pourront pas en profiter s'ils ne margent pas sur le prix CAF – les professionnels considèrent que d'avoir moins de navires en affrètement à temps leur donnera davantage de flexibilité aux deux bouts de la chaîne dans un contexte qui restera probablement difficile pour les ventes. Curieusement, un carburant plus cher bénéficierait aux deux opérateurs, encourageant les affréteurs à choisir des navires plus performants, mais aussi favorisant la démolition de reefers vieillissants.

■ Classement des leaders mondiaux de la distribution en 2008. Selon Planet Retail, les 20 principaux distributeurs alimentaires de la planète ont vu leur chiffre d'affaires augmenter de 10.5 % par rapport à 2007. Au total, ces groupes détiennent 25 % du marché et continuent à ouvrir des magasins partout dans le monde. Les nouveaux marchés compensent la lente croissance des marchés domestiques.

Leaders mondiaux de la distribution		
en 2008	Chiffre d'affaires en milliards USD	Nombre de magasins
Wal-Mart	464	754
Carrefour	161	13 791
Metro Group	116	234
Tesco	109	4 332
Schwarz Group	86	9 347
AEON	85	15 648
Seven	85	25 137
Kroger	80	3 550
Costoc	79	543
Rewe Group	79	14 714
Aldi	73	9 012
Auchan	73	2 777
Sears	68	4 403
Target	68	1 682
Casino	67	9 982
Ahold	65	5 504
Walgreens	62	6 934
Edeka	56	13 065
CVS	53	6 351
Leclerc	51	980

Source : Retail Planet

■ Evolution de la distribution alimentaire en Turquie. Le secteur de la distribution en Turquie représente le 5^e plus grand marché

Turquie — Enseignes du secteur alimentaire	
en 2009	Parts de marché
Bakkal (épiceries)	33.0 %
Migros	4.2 %
BIM	3.8 %
Carrefour	2.1 %
Bazars	8.9 %
Autres	35.3 %

Source : Retail in Turkey

d'Europe en termes de dépenses alimentaires et le 8^e toutes dépenses confondues. Aujourd'hui, près de la moitié des provinces turques ne possèdent pas encore de centre commercial, alors que sur les 20 plus grands distributeurs du pays 16 sont situés à Istanbul. On observe les tendances suivantes :

- l'augmentation du nombre de superettes ;
- la concentration des enseignes ;
- le développement des magasins hard discount.

Source : Ubifrance

■ Abidjan inaugure un entrepôt frigorifique en décembre 2009. L'investissement, financé sur fonds de l'UE, est de 3 000 m² pour une capacité de 1 600 palettes. C'est la plus grande zone de stockage réfrigéré d'Afrique de l'Ouest. Le premier bateau à profiter de ce nouveau service est l'Atlantic Iris. Au-delà des infrastructures, l'investissement a porté sur l'amélioration de la traçabilité des produits, mais aussi sur l'amélioration des conditions de travail des ouvriers.

Source : Reefer Trends

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

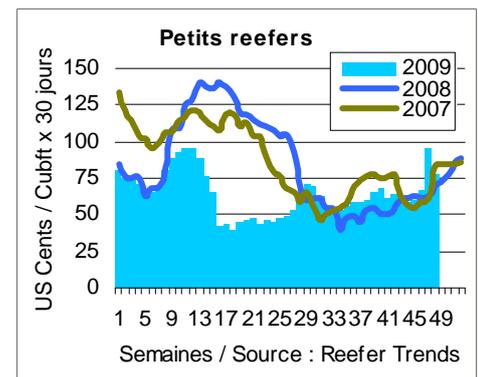
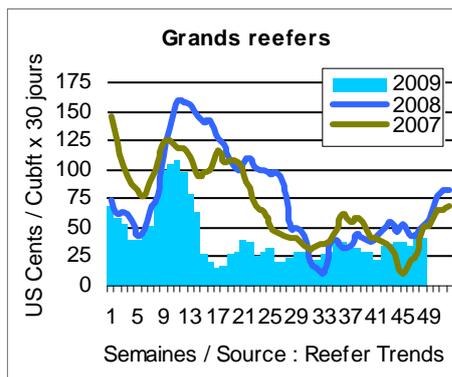
reefer trends

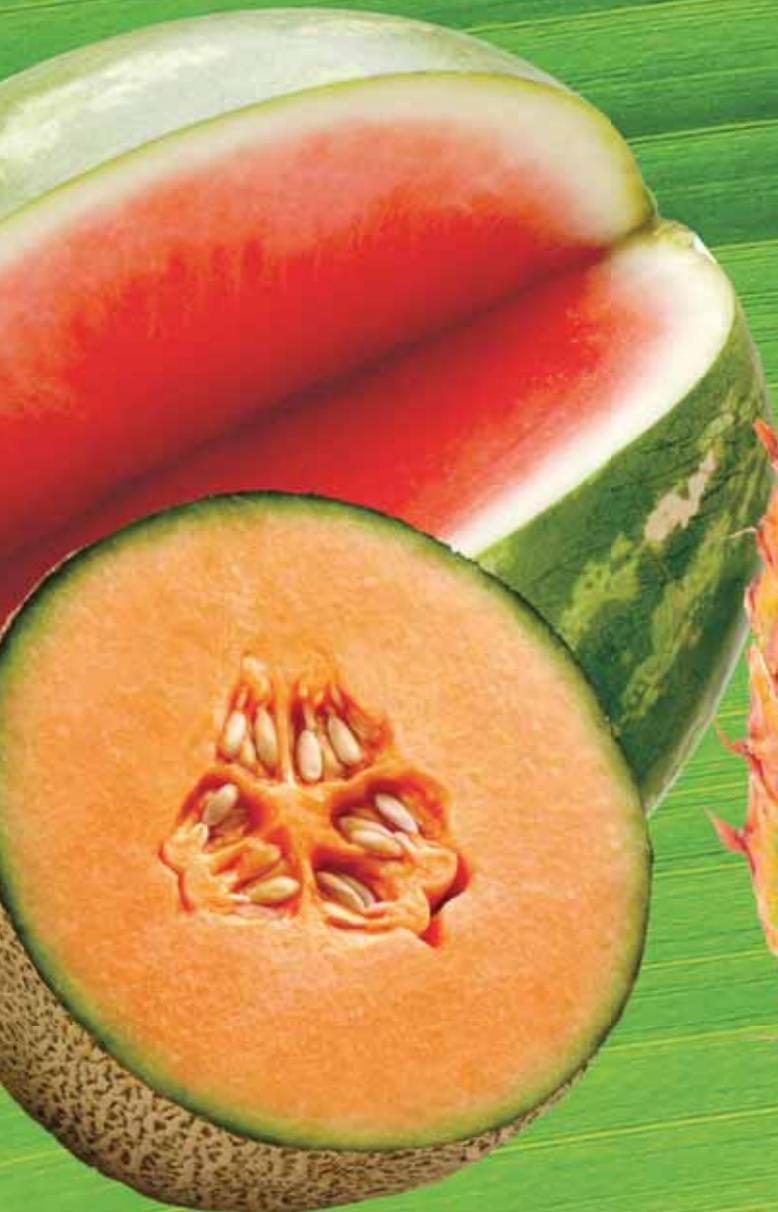
Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

REEFER

MARCHES SPOT Moyennes mensuelles

US\$/cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Novembre 2009	38	79
Novembre 2008	48	63
Novembre 2007	28	64





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

Simba France . 1 rue de la Tour . Centra 119 . 94566 Rungis Cedex

Tél : 01 56 70 26 31 . Fax : 01 56 70 26 30 . Email : commercial@simba.fr



Forum mondial sur la banane

Hasta la victoria siempre !

150 délégués de toute la planète banane réunis à la FAO à Rome les 7 et 8 décembre 2009, 12 ans de maturation, 2 jours de réflexion, 1 déclaration commune et 1 titre. Voici en quelques chiffres la description quasi anthropométrique du tout nouveau Forum mondial de la banane. On serait tenté de terminer là cet article, tant les résultats tangibles sont pour l'instant bien maigres. Encore que... si l'on se place dans un univers où le surréalisme est la norme, les résultats sont impressionnants. A moins que ce ne soit la proximité d'une réunion sur la commercialisation de l'espace (véridique !) qui ait attiré dans le cosmos certains délégués.

Les très nombreux syndicalistes agricoles des pays producteurs, notamment latino-américains, ont enfin pu faire leur liste au père Noël et rien ne les empêche de penser que leurs demandes seront exaucées. Pendant deux jours, ils ont pu exprimer leurs revendications dans une enceinte onusienne. Cette thérapie de groupe est sans doute importante à court terme pour le moral des délégués de l'amont de la filière. Mais il faudra qu'elle soit suivie d'effets, le risque de désillusion étant maximum car à la hauteur des espoirs suscités par ce type de forum.

De justes revendications

Passé cette exaltation inaugurale, on peut seulement espérer que le Forum permanent désormais en place sera autre chose qu'un exutoire pour les syndicats agricoles des pays producteurs de banane, où toutes les déclarations seraient permises, même celles qui n'ont aucun sens dans les contextes réglementaire et économique actuels. Quant aux autres parties prenantes de la filière, notamment les distributeurs, ils ne doivent pas être là uniquement pour faire de la cosmétique sociale. Car comment prendre au sérieux la participation de Wal-Mart à ce Forum après que sa filiale anglaise a, en octobre dernier, relancé un énième cycle infernal de baisse des prix au consommateur en

proposant le kilo de banane à 46 pence, mettant ainsi par effet d'entraînement une pression sur l'ensemble des acteurs de la filière et particulièrement sur les producteurs. Il serait au final dommage et même dangereux que les opérateurs de l'aval jouent avec le feu et pensent que leur seule présence à ce Forum permanent les dédouane de faire évoluer leurs pratiques sociales et commerciales.

Moins d'ambition, plus de réalisme

Il est hors de question de remettre en cause les revendications qui sont toutes plus légitimes les unes que les autres : impacts sur la santé des ouvriers et sur l'environnement, parité homme/femme, liberté syndicale, prix équitable, meilleure répartition de la valeur ajoutée, etc. Cependant, pour agir et voir les progrès s'accomplir sur le terrain, il faut à la fois un dialogue sincère mais aussi perdre un peu de ses illusions. Cesser de penser, par exemple, que la filière banane pourrait être administrée sur un standard kolkhozien. Admettre que ce sont les initiatives et les opérateurs privés qui font que cette filière existe et se développe. Intégrer que ce secteur est de moins en moins soumis à des réglementations, tout au moins économiques, et que plus rien ne viendra réguler le marché. Imaginer que la globalisation est arrivée à son terme et que le retour en arrière semble impossible. Enfin, comprendre que les progrès ne seront pas imposés par une supra autorité, même onusienne. Il faut donc que la discussion s'engage entre tous les acteurs de ces marchés et que chacun res-

sorte gagnant de cette confrontation. C'est tout l'intérêt et l'enjeu du Forum.

Il est d'ailleurs doux aux oreilles d'un Européen élevé aux principes de la PAC (politique agricole commune en Europe) et convaincu de ses effets bénéfiques au vu des résultats obtenus et des récentes crises alimentaires, d'entendre que les marchés agricoles devraient être régulés. A l'inverse, on est plongé dans la plus grande perplexité lorsque dans le même temps, et parfois dans la même phrase, les syndicats latino-américains se félicitent de la prochaine libéralisation du marché européen et souhaitent imposer à tous un prix mondial de la banane. A cet égard, les lendemains bananiers risquent d'être encore plus durs. Mais laissons la fête se dérouler, les discours de félicitations couvrant pour l'instant le bruit d'un bateau ivre qui fonce droit sur les récifs.

Il faut aussi dire que cette ambiance pour le moins étrange était largement due à la composition de l'assemblée. La nature ayant horreur du vide, les syndicats agricoles ont pris la place laissée vacante par les autres opérateurs de la filière banane, notamment les détaillants qui sont restés plus que discrets durant les deux jours de réunion.





SCB

ON RECONNAÎT
LES FRUITS
DE QUALITÉ À
LEUR COURONNE



COMPAGNIE
FRUITIERE

www.compagniefruitiere.com



Forum mondial de la banane

Travailler ensemble pour une filière durable de la banane



Le Forum mondial de la banane (FMB) est un espace permanent de rassemblement pour les participants représentant le secteur mondial de la banane qui vise à promouvoir un dialogue ouvert sur les défis auxquels le secteur est confronté.

Cette initiative novatrice rassemble les producteurs, leurs organisations, les syndicats, les coopératives, les groupes d'exportateurs, les sociétés de négoce, les détaillants, les gouvernements, les agences publiques, les institutions de recherche et les organisations de la société civile.

La mission du Forum mondial de la banane est d'inciter la collaboration entre acteurs afin de produire des résultats pragmatiques pour l'amélioration de la filière de la banane, et pour parvenir à un consensus à l'échelle du secteur sur des bonnes pratiques concernant les questions liées au travail, l'équité entre les sexes, l'impact environnemental, la production durable et les questions économiques.

Le Forum mondial de la banane espère que toutes les parties prenantes puissent partager la vision d'une filière durable de la banane pour les générations présentes et futures.



Cinq groupes de travail sont mis en place :

- Répartition de la valeur
- Production durable et impacts environnementaux
- Utilisation des produits phytosanitaires
- Droits du travail
- Certification

Retrouvez le Forum sur :

<http://www.fao.org/economic/worldbananforum/msf-documents/en/>

Des innovations déjà disponibles

Les membres des cinq groupes de travail constitués durant cette session inaugurale, qui travailleront en réseau et se réuniront physiquement de temps à autre, seraient bien inspirés de recentrer les réflexions sur des thèmes pour lesquels on peut réellement agir et proposer des solutions réalistes. Beaucoup de techniques et d'informations sont d'ores et déjà disponibles et pourraient avoir des effets très positifs et rapides sur le monde de la banane, ne serait-ce que dans la connaissance du fonctionnement basique des marchés bananiers. Mais n'est-ce pas là la fonction du Comité des produits de la FAO ? Sa réunion (Groupe intergouvernemental sur la banane et les fruits tropicaux, Rome, 9-10 décembre 2009), qui a suivi celle du Forum mondial, a permis de confirmer son décalage par rapport aux besoins de la filière. Les études proposées, notamment économétriques, ont laissé plus que désorientés les délégués venus (en nombre très restreint) prendre le pouls des marchés.

Pour terminer sur une note optimiste et parce que cette initiative est la seule valide, on mettra sur le Forum pour apporter savoirs et savoir-faire, mais à une condition : la perte des illusions. C'est le prix à payer ■

Denis Loeillet, Cirad
denis.loeillet@irad.fr

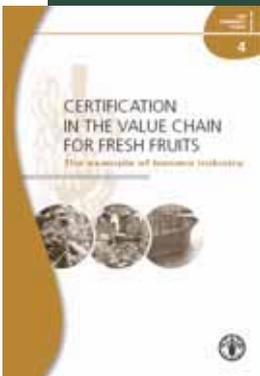
Banane — Exportations mondiales

000 tonnes	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total mondial	12 337	12 556	12 704	12 391	13 042	13 725	13 664	13 943	14 541	15 042	15 166
Amérique latine, dont	9 614	9 716	9 559	9 313	9 789	10 342	10 340	10 539	10 760	11 555	11 628
Colombie	1 433	1 818	1 680	1 516	1 570	1 423	1 471	1 622	1 697	1 749	1 798
Costa Rica	2 101	2 113	1 883	1 739	1 623	1 901	1 793	1 615	1 961	2 061	1 869
Equateur	3 856	3 935	3 940	3 990	4 199	4 671	4 537	4 654	4 402	4 651	4 727
Guatemala	793	623	801	874	972	933	1 014	1 046	983	1 330	1 355
Caraïbes, dont	205	188	165	131	144	119	112	82	105	78	75
Jamaïque	62	52	42	43	40	42	29	12	32	17	0
Windward Islands	143	135	123	88	104	77	84	70	73	60	75
Asie, dont	1 350	1 512	1 704	1 690	1 785	1 944	1 905	2 169	2 428	2 326	2 343
Chine	73	57	50	39	40	53	42	39	39	36	31
Philippines	1 150	1 320	1 599	1 601	1 685	1 829	1 797	2 024	2 312	2 218	2 193
Afrique, dont	383	410	494	489	533	565	557	505	606	531	552
Cameroun	132	165	238	254	259	314	295	266	257	222	280
Côte d'Ivoire	190	218	217	224	256	242	252	234	286	291	264
Production UE	785	730	782	768	791	755	750	648	642	552	568

Sources : FAO, CIRAD

La certification dans la chaîne de valeur des fruits frais

L'exemple de l'industrie bananière (Pascal Liu, FAO, 110 pages)



Partout dans le monde, les producteurs et exportateurs de banane ont de plus en plus recours à la certification à des standards volontaires. Ce rapport traite des systèmes de certification volontaire, en s'attachant plus particulièrement à ceux qui utilisent une étiquette apposée sur le produit à destination des consommateurs et peuvent potentiellement générer un prix premium. Le rapport décrit les principales formes du marché international de la banane certifiée. Il examine la situation du marché et les perspectives des bananes sous certifications biologique et fair trade. Il passe en revue les différents types de bénéfices et les enjeux associés aux bananes bio et fair trade du point de vue des pays producteurs. Les prix export des bananes certifiées sont analysés et comparés à ceux des bananes conventionnelles pour une sélection de pays producteurs. Le rapport analyse la répartition des prix tout au long de chaînes de valeur choisies et cherche à déterminer si les pays producteurs récupèrent tous les bénéfices des exportations de banane certifiée. Il étudie les implications politiques et suggère des pistes pour de nouvelles recherches et actions.

A télécharger gratuitement sur :

<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/i0529e/i0529e00.pdf> (version anglaise)

<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/012/i0529s/i0529s00.pdf> (version espagnole)

Raisin de contre-saison



Marché saturé ou simple temps d'arrêt ?

Le marché semble en effet s'essouffler un peu. Les importations de raisin de table de l'hémisphère Sud, après s'être régulièrement développées sur le marché européen au début des années 2000, plafonnent depuis 2005-06 autour de 460 000 tonnes, et à 496 000 tonnes en 2007-08.

Pour autant, le niveau des importations reste plutôt soutenu car, en dépit de la crise économique, une assez forte demande subsiste à cette période de l'année. C'est la preuve de l'intérêt des distributeurs mais aussi des consommateurs pour ce produit, désormais présent douze mois sur douze dans les linéaires. Ainsi, bien qu'elles aient baissé de 4 % en 2008-09 par rapport à la campagne précédente, les importations communautaires sont toutefois demeurées supérieures de 3 % à celles de 2006-07 et de 9 % à la moyenne des cinq dernières années, ce qui dans un contexte de récession économique demeure un bon résultat.

La concurrence est forte entre les diverses origines présentes, avec un développement plus marqué de certaines et un repli pour les autres. Les niveaux de prix ont d'ailleurs fortement fléchi en 2008-09. Les importations ont ainsi reculé l'an dernier de 9 % en valeur par rapport à celles de 2007-08 et de 9 % également par rapport à la moyenne des cinq dernières années. Le Chili et l'Afrique du Sud restent les deux principaux fournisseurs du marché européen, représentant chacun près de 40 % des importations communautaires

La dynamique du marché du raisin de table s'est un peu grippée lors de la dernière campagne pour cause de crise économique. Le marché a été particulièrement poussif, exacerbant la concurrence entre les grandes origines de l'hémisphère Sud.

en volume. Les importations européennes de raisin sud-africain plafonnent néanmoins désormais entre 170 000 et 180 000 t, auxquelles il faut ajouter environ 14 000 à 15 000 t en provenance de Namibie. Les volumes du Chili oscillent eux de 190 000 à 210 000 t. Le Brésil a connu un certain développement sur le marché communautaire, devenant le troisième fournisseur de raisin de contre-saison avec plus de 50 000 t ces deux dernières campagnes. Le raisin argentin peine à se maintenir, voire même affecte un certain repli avec seulement 28 000 tonnes l'an dernier (- 3 % sur 2007-08), au profit du Pérou dont les volumes ont encore fortement progressé de plus de 13 000 t, soit + 38 % sur 2007-08.

Il existe donc encore des opportunités sur ce marché, y compris en fin de saison, en dépit des craintes répétées d'un développement accru des origines asiatiques, méditerranéennes ou européennes. Pour autant, ce créneau devrait continuer de se restreindre, notamment pour les raisins apyrènes, du fait des concessions qui vont être progressivement accordées par la Communauté européenne aux origines méditerranéennes, dans le cadre des accords de libéralisation des échanges actuellement négociés.

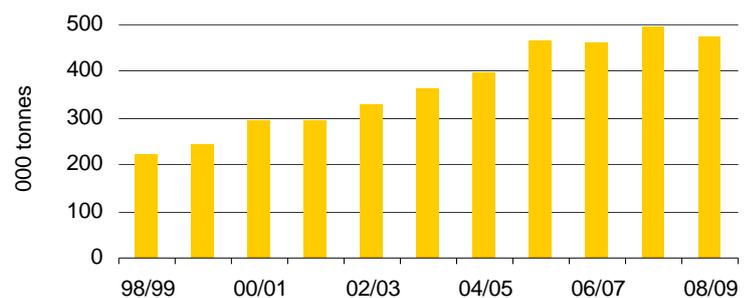
Un marché incertain

Nécessité de se démarquer pour les origines leaders

Les opérateurs envisagent donc de nouvelles stratégies pour se maintenir. Les exportateurs sud-africains misent notamment sur le niveau qualitatif de leur production, mais lancent également cette année une grande campagne de promotion sur le marché britannique, profitant de la coupe du monde de football pour promouvoir leur raisin, conjointement aux autres produits de la gamme sud-africaine (fruits à pépins et à noyau). Compte tenu des difficultés rencontrées en Europe, cette origine devrait également poursuivre son développement vers d'autres destinations, comme l'Asie ou le Moyen-Orient. Toutefois, la parité de ces marchés (dollar) ainsi que les barrières phytosanitaires ou tarifaires (Chine ou Inde) ne permettront pas de compenser les pertes rencontrées sur le marché européen qui représente encore plus de 70 % des envois sud-africains. Les paramètres de la récolte 2009-10 sont pour l'instant plutôt favorables, avec un potentiel d'exportation normal (48 à 50 millions de cartons contre 48.4 millions lors de la dernière campagne, d'après l'organisation SATI) et cependant un léger retard d'environ une semaine pour les



Raisin - UE-27 - Importations de l'hémisphère Sud*



*Afrique du Sud, Chili, Argentine, Pérou, Brésil, Namibie
Période : sept. à août / Source : EUROSTAT

Raisin - Union européenne à 27 - Importations 2008-2009				
	Volume		Valeur	
	000 tonnes	Comparaison 2007-08	millions d'euros	Comparaison 2007-08
Afrique du Sud	176 550	0 %	270.96	- 13 %
Chili	190 430	- 8 %	290.55	- 3 %
Brésil	52 428	- 11 %	97.42	- 17 %
Argentine	27 826	- 3 %	36.59	- 8 %
Namibie	14 163	- 1 %	25.86	- 20 %
Pérou	13 385	+ 38 %	21.91	+ 13 %
Total	474 783	- 4 %	743.28	- 9 %

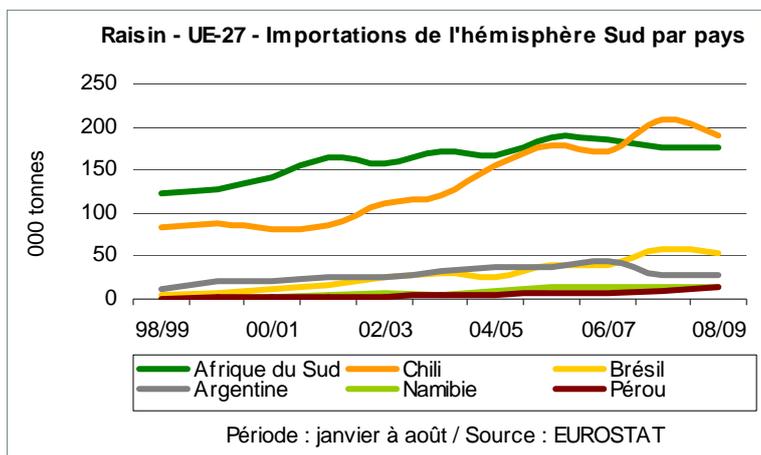
Source : EUROSTAT (septembre à août)

zones précoces. Le potentiel devrait également être stable en Namibie avec 3.5 millions de cartons.

De même, les opérateurs chiliens, après les difficultés rencontrées lors de la dernière campagne, amplifiées par des problèmes de qualité, envisagent de nouvelles orientations. Ainsi, certains producteurs procèdent à des arrachages, notamment de la variété Thompson Seedless dont le niveau qualitatif n'est pas toujours optimal et dont la concurrence s'intensifie. Ils souhaitent dorénavant planter des variétés plus précoces, qui sont en règle générale moins pénalisées par les conditions climatiques et pourront peut-être davantage se démarquer. Pour autant, la météo, sous l'influence d'El Niño, n'a pas favorisé le Chili cette année (gelées en septembre, froid et pluies jusqu'en novembre), affectant particulièrement les zones précoces et les variétés de début de saison (Flame Seedless et Sugraone). Le potentiel global d'exportation pour la campagne 2010 pourrait donc être un peu plus réduit.

Progression continue des origines de début de saison

En revanche, à l'exception de l'Argentine qui ne semble pas avoir convaincu les importateurs européens, les origines de début de saison comme le Pérou ou le Brésil continuent de se développer, en dépit de la présence en règle générale assez marquée de la production européenne à cette période de l'année. Elles devraient même bénéficier cette année du déficit des productions locales, notamment italienne, turque et grecque, très pénalisées



par les conditions météorologiques (pluies récurrentes) et, par ricochet, d'une fin précoce de la campagne espagnole (fin déc. - début janvier).

Le potentiel brésilien est également réduit cette année, en raison des mauvaises conditions météorologiques enregistrées depuis le mois de juillet (pluies). La baisse des exportations est estimée à au moins 20 % par rapport à la campagne dernière où elles avaient culminé à 82 000 t, destinées à plus de 60 % au marché communautaire. En dépit de ces problèmes météorologiques ponctuels, la production de raisin de table continue cependant de se développer dans ce pays, notamment avec des variétés apyrènes qui représentent aujourd'hui jusqu'à 50 % des surfaces dans les grandes zones d'exportation du nord du pays, comme celle de Bahia.

Le Pérou poursuit aussi son développement avec toujours comme variété phare le Red Globe. Ses exportations, bien qu'encore modestes par rapport à celles des leaders, ont atteint plus de 39 000 t lors de la dernière campagne. Elles pourraient progresser cette année de 20 % en l'absence de problèmes météorologiques et compte tenu de l'entrée en production de jeunes vignes dans le nord du pays ainsi que du développement récent de la zone précoce de Piura. L'Europe est désormais le principal débouché de cette origine (13 000 t en 2008-09), suivie de près il est vrai par l'Asie, essentiellement la Chine (12 145 t). Le marché américain ne représente que 22 % des exportations (8 500 t) et l'Amérique latine 8 % (2 900 t). Le développement de la production est cependant dorénavant moins rapide, avec une superficie d'environ 12 000 ha pour une production d'un peu moins de 200 000 t selon les chiffres de la FAO.

Un potentiel 2009-10 ajusté, mais un contexte économique difficile

Le marché pourrait être assez équilibré cette campagne, avec un potentiel global d'exportation des origines de l'hémisphère Sud qui devrait s'élever à près de 1.1 million de tonnes, soit un volume globalement similaire à celui de l'an dernier. Le début de campagne s'annonce très dégagé du fait du déficit européen, avec des niveaux de prix élevés. Toutefois, la concurrence pourrait quand même s'intensifier par la suite avec le développement des productions des différents pays de l'hémisphère Sud. L'Europe continentale devrait rester une destination attractive, bien que soumise à de fortes pressions en termes de prix en raison d'un euro fort, alors que la dépréciation de la livre sterling risque de peser encore beaucoup sur la rentabilité des exportations à destination du Royaume-Uni tandis que celle du dollar limitera la diversification des envois vers d'autres destinations ■

Cécilia Céleyrette, consultant
c.celeyrette@infofruit.fr



Bilan 2009 mangue de Côte d'Ivoire

Pas de mangue, pas de marché ou après la pluie vient la tempête



A la veille de la campagne, tout allait pour le mieux dans le meilleur des mondes. Les exportateurs étaient satisfaits des performances de 2008 et les producteurs pensaient que les prix augmenteraient face à une production moins importante que les années précédentes. Les importateurs, au sortir d'une campagne du Pérou fortement déficitaire en volume, imaginaient une campagne ivoirienne florissante. Et pourtant...

Et pourtant, la campagne mangue de Côte d'Ivoire en 2009 fut tout autre, avec une production qui n'était pas au rendez-vous sur un marché quasi-inexistant, des prix en production beaucoup trop élevés, des calibres inappropriés, des problèmes de qualité et des prix de vente dérisoires sur les marchés européens. Une véritable catastrophe pour la filière, après les désastres financiers de 2006 et 2007.

Une production fournie en petits calibres

La campagne a démarré le 5 mars en Côte d'Ivoire avec la variété Amélie, pour se terminer vers le 25 mai avec les variétés Kent et Keitt.

Les volumes d'Amélie expédiés ont été bien supérieurs à ceux des campagnes précédentes et les récoltes se sont étalées sur un mois, la majorité des importateurs français désirant s'assurer un

approvisionnement en mangue avant Pâques face au déficit des autres origines. La première

semaine de campagne s'est déroulée correctement. Mais les volumes trop importants et les calibres beaucoup trop petits (calibre 12) ont entraîné des ventes très décevantes après la période pascale.

Les expéditions de Kent ont démarré le 5 avril alors que la campagne d'Amélie n'avait pas pris fin. Par le passé, ceci était évité grâce à une meilleure organisation des exportateurs.

Les envois de Kent par avion ont démarré lentement et ont été commercialisés en majorité après Pâques, sur un marché peu demandeur où les volumes se sont rapidement accrus.

Chaque année, de nouveaux opérateurs tentent leur chance et souvent de manière très désordonnée...

Avec des prix de vente moyens sur la saison de 2.5 euros le colis expédié par voie maritime, les exportateurs ivoiriens n'ont pu solder leur campagne. Si d'habitude les prix sont corrects pendant les deux premières semaines de campagne de Kent, cela n'a pas été le cas cette année. Ils ont été très bas, même pour les premiers arrivages et notamment pour les petits calibres.

Sur les quatre dernières années, la filière sort largement perdante. Les souvenirs des campagnes désastreuses de 2006 et 2007 ont bel et bien réapparus. Seule la campagne 2008 avait permis aux exportateurs de respirer.

Des erreurs stratégiques

Récolter des mangues immatures de gros calibre pour faire face à un déficit de la première production de Kent, qui est surtout constituée de petits calibres, annoncer des dates de récolte précoces pour les Kent qui ne correspondaient pas à la majeure partie de la production mais à une production marginale d'arbres d'enclos familiaux, charger des conteneurs à plus de 50 % en calibre 12 sur l'Amélie et puis des conteneurs à 50 % en calibre 10 et 12 sur la Kent, continuer la campagne malgré des conditions météorologiques défavorables, telles ont été les graves erreurs commises par les exportateurs : ont-ils oublié les leçons du passé ? Serions-nous revenus à la préhistoire ?

Le démarrage de la saison des pluies, fin avril-début mai, a été plus précoce que les années précédentes. Cela présageait des dégâts importants sur les fruits et notamment des développements fongiques. Malgré ces conditions météorologiques défavorables, très peu d'exportateurs ont arrêté la campagne.

La majorité ont poursuivi leurs expéditions jusqu'à fin mai, alors qu'en 2008 de nombreuses stations de conditionnement avaient fermé leurs portes dès le 15 mai, voire avant, afin de se prémunir des attaques d'antracnose.

Poursuivre la saison malgré ces indicateurs très pessimistes à partir de la deuxième semaine de mai semblait très dangereux

Mangue (et goyave, mangoustan) — UE-27 — Importations

Tonnes	2007	2008	2009 dont	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.*
Extra UE-27, dont	211 954	231 628	142 785	11 705	13 304	16 317	18 455	23 116	17 160	17 354	14 245	11 129
Côte d'Ivoire	14 706	11 250	11 565			318	2 067	7 051	2 096	34		
Sénégal	4 702	6 034	4 879	190			22	2	115	3 302	1 058	190
Mali	4 317	4 902	3 478			71	418	1 307	1 371	308	2	
Burkina Faso	3 191	2 406	1 867		1	93	628	573	465	66	17	22
Cameroun	176	225	221	22	30	56	55	41	10	9	0	

* provisoire / Source : EUROSTAT



et même suicidaire compte tenu des prix annoncés par les importateurs. Le suicide collectif fait-il également partie des pratiques du petit monde des fruits et légumes ?

Les grandes leçons de 2009

Du côté exportateurs, une révision des leçons antérieures apparaît bien évidente. Si en 2006, les prix de vente médiocres ont été imputés au surplus de volumes expédiés et en 2007 aux problèmes d'antracnose, en 2009 ce sont les prix de revient beaucoup trop élevés qui sont pointés du doigt, notamment les prix payés aux producteurs au démarrage de la campagne.

Même la campagne 2006, qui a été un vrai cauchemar pour les exportateurs, a été bien meilleure que celle de 2009. Les prix de vente sur les quatre premières semaines de campagne étaient quand même supérieurs aux résultats de 2009.

Un changement de position de la part de l'importation est également inévitable pour sauver la filière. Demander des volumes qui ne peuvent pas être valorisés est bel et bien là aussi une erreur. « L'éthique commerciale » n'est-elle pas devenue

un concept à la mode ? Peut-il être réellement mis en pratique en 2010 ? La certification GLOBAL-GAP des entreprises exportatrices de mangue est-elle vraiment nécessaire dans ces conditions de marché ? La campagne 2009 a mis en péril l'avenir de l'exportation de mangue de Côte d'Ivoire.

Organiser la filière

L'inorganisation de la filière est aujourd'hui une grave entrave au redressement des exportations : mésentente entre exportateurs et entre importateurs, absence de concertation sur les prix d'achat à la production et les prix de vente en Europe, quasi-inexistence de prix garanti aux exportateurs, etc.

Les volumes exportés et les prix de revient sont encore trop élevés. Les problèmes qualitatifs, en particulier l'antracnose et les infestations de mouche du fruit, persistent.

Des solutions urgentes doivent être recherchées avant le démarrage de la prochaine saison. L'année 2010 apportera-t-elle un peu d'espoir après ces sombres années ? La production sera certainement meilleure qu'en 2009, mais dans quelles conditions de marché pourra-t-elle être valorisée et à quel prix ? ■

Alexis Moulin

**Pierre Gerbaud
Consultant**



Tél : 33 1 46 87 47 41
Mob : 33 6 77 76 11 56
pierre.gerbaud@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

CONTENEURS MINÉRAIS
PÉTROLEUM PRO
CHARBON SABLE
COAL ORES RORO
CÉRÉALES LOGIS
CRUDE OIL RORO
ROULIER HYDROCA
METALLURGICAL PRO
CONVENTIONNEL
PÉTROLEUM PRO
COLS LOURDS MULT



CONTENEURS MI
PÉTROLEUM PRO
CHARBON SABLE FRUITS
COAL ORES RORO SANDS
CÉRÉALES LOGISTIQUE
CRUDE OIL RORO SANDS
ROULIER HYDROCARBURES
METALLURGICAL PRODUCTS
CONVENTIONNEL ACIERS
PÉTROLEUM PRODUCTS
COLS LOURDS MULTIVRACS
CHEMICAL PRODUCTS
MARCHANDISES DIVERSES
CONTAINER RORO SANDS
PÉTROLE BRUT CLINKER
FRUITS LOGISTICS ORES
PRODUITS MÉTALLURGIQUES
ALUMINIUM CHAUX TUBES
FERRAILLES CUIVRE SABLE
CONTENEURS MINÉRAIS
PÉTROLEUM PRODUCTS
CHARBON SABLE FRUITS
COAL ORES RORO SANDS
CÉRÉALES LOGIS
CRUDE OIL RORO
ROULIER HYDROCA
METALLURGICAL PRO

DunkERQUE PORT

Avec sa situation géographique avantageuse (à proximité de la métropole lilloise, au cœur du triangle Londres-Paris-Bruxelles), le Port de Dunkerque met à profit son excellente desserte multimodale pour développer les activités de logistique-distribution en site portuaire. Plus de 120 000 m² d'entrepôts sont déjà implantés au Port Ouest de Dunkerque, à proximité immédiate du terminal à conteneurs et des services Ro-Ro vers la Grande-Bretagne.



www.portdedunkerque.fr

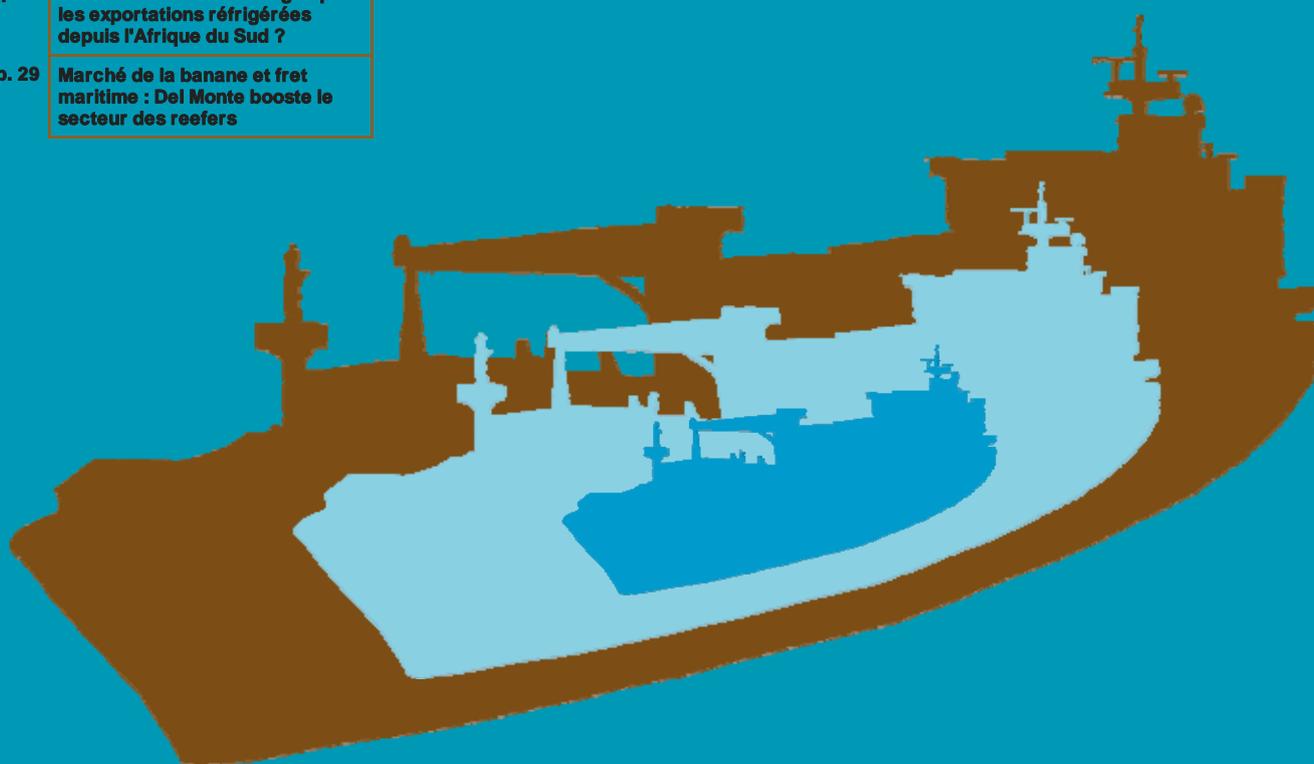
BP 6534 - F59386 Dunkerque Cedex 1
Tél : +33 (0)3 28 28 77 20
Fax : +33 (0)3 28 28 77 27
E-mail : commercial@portdedunkerque.fr

MARCHANDISES DIVERSES
CONTAINER RORO SANDS
PÉTROLE BRUT CLINKER

Fret maritime

Sommaire

- p. 23 **Marché de l'affrètement : l'affrètement à temps souffre de la faiblesse du transport maritime**
- p. 27 **Un nouveau service de ligne pour les exportations réfrigérées depuis l'Afrique du Sud ?**
- p. 29 **Marché de la banane et fret maritime : Del Monte booste le secteur des reefers**



Un dossier proposé par Richard Bright

Après une pleine saison en demi-teinte de février à mai, le secteur du reefer spécialisé a souffert de six mois de faible demande, d'un excédent de capacité et de prix très agressifs.

The Most Modern Reefer Fleet

STAR Reefers is continuing to invest in new refrigerated vessels with the delivery of the third series of 4 high specification newbuildings from Japan. Our 44 vessel fleet of specialised reefer ships are the most modern afloat. These fast new self-sustaining ships have a 200 FEU on-deck container capacity which combined with a generous under-deck pallet intake means that each vessel can transport over 9,000 pallets. We continue to offer all of our customers

a safe, reliable and quality service.



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



STAR Reefers

STAR Reefers UK Limited

30 Charles II Street London SW1Y 4AE

Tel: +44 (0) 20 7747 0500 Fax: + 44 (0) 20 7747 0505

Email: ships@star-reefers.com Website: www.star-reefers.com



Marché de l'affrètement

L'affrètement à temps souffre de la faiblesse du transport maritime

La réduction des volumes de cargaisons reefer ainsi qu'une politique de prix agressive de la part des lignes conteneurs pour gagner des parts de marché ont eu un impact négatif sur le renouvellement des contrats d'affrètement à temps et saisonniers.

L'analyse du marché de l'affrètement pour le troisième trimestre de l'année est pratiquement toujours la plus difficile, pour la seule raison que presque rien ne se passe ! Le pic saisonnier de demande de volumes reefer a lieu au cours du premier semestre et le dernier trimestre est d'habitude la période de finalisation des affrètements de 12 mois pour l'année suivante.

Tandis que banane, volaille et poisson maintiennent le marché spot, les saisons des agrumes et du kiwi de l'hémisphère Sud ralentissent et s'arrêtent avant la mi-septembre. Les marchés de l'hémisphère Nord sont dominés par les ventes de fruits d'été. Pendant cette période souvent appelée « the dol-drums » (le pot au noir), les prix des affrètements à temps sont au plus bas et, malgré tous les efforts des opérateurs, ne remontent souvent pas avant la mi-octobre.

Bien que la situation cette année porte sa marque habituelle, le secteur du reefer spécialisé, côté offre, s'est heurté à une forte augmentation de capacité en conteneurs réfrigérés et à un marché conteneurs historiquement faible et, côté demande, à des volumes de banane et d'agrumes réduits. Le nombre de navires décommissionnés a été le plus important de ces six dernières années, malgré une forte réduction de la capacité reefer due à la démolition de navires.

Dans ce contexte, et sans surprise, le premier contrat saisonnier, l'affrètement de trois ou quatre bateaux pour la tomate des Canaries, a été conclu à 94-95c/cbft, 25 % de moins que le prix de l'année dernière. Tout le travail effectué ces quatre ou cinq dernières années pour augmenter la valeur du contrat a été perdu à cause d'opérateurs frileux qui ont accepté ce qu'on leur proposait.

Il est intéressant de noter que le deuxième contrat saisonnier, le contrat de 16 à 17 départs pour des agrumes espagnols vers les Etats-Unis, a été très différent. Bien que Seatrade se soit senti obligé d'accorder un rabais pour le programme de navires plus gros utilisés plus tard dans la saison, Green Reefers a pu non seulement augmenter le prix mais aussi le nombre de navires qu'il avait initialement demandés pour le programme de petites unités en début de saison.

Bien que ceci illustre la nouvelle ténacité de Green Reefers, il est clair qu'on peut obtenir un prix plus élevé pour des transports demandant des navires d'un type spécifique. Green a pu faire accepter l'argument qu'il ne s'agit plus des voyages de fret de retour d'il y a deux ou trois ans, et qu'un prix supérieur est justifié d'une part en raison des exigences complexes des autorités de santé américaines et d'autre part parce que ses navires arrivent de nouveau sur la côte est des USA à un moment où la demande de cargaisons transatlantiques d'Ouest en Est a diminué à cause de la concurrence des lignes conteneurs.

En règle générale, il serait juste d'affirmer qu'opérateurs et affrêteurs anticipent une baisse des prix des affrètements à temps pour 12 mois en ce qui concerne la banane. C'est du niveau de cette baisse qu'il faudra discuter. Et ceci dépend d'un certain nombre de variables, les plus critiques étant la météo et les intentions des lignes conteneurs.

Si El Niño n'est pas sage...

Les premières prévisions ont fait état d'un phénomène El Niño aussi catastrophique qu'en 1997-98, où de grandes superficies de bananeraie avaient été décimées en Equateur, provoquant une baisse du marché de l'affrètement qui a duré sept ans.

Toute baisse significative de la disponibilité en fruits cette année sera inconfortable pour tout opérateur banane ayant réservé trop de volumes d'affrètement. La réaction en chaîne provoquée par le manque de fruits au Costa Rica et en Colombie cette année a été une leçon salutaire pour les opérateurs de Méditerranée. Pour cette unique raison, les opérateurs prévoient moins d'affrètements à temps et/ou de contrats d'affrètement de la part de CoMaCo, Adriafruit, Excelban et Rastoder, avec davantage d'affrètements sur le marché spot. S'il est encore trop tôt pour jauger de la sévérité du phénomène, les dernières prévisions suggèrent qu'El Niño sera moins fort qu'on l'avait pensé initialement.

Si la performance du marché spot sur les 4 à 5 premiers mois de l'année 2009 constitue une indication précise du comportement du marché pendant le premier semestre de 2010, voilà un bon argument pour se débarrasser de tout affrètement à temps ! Mais peut-être que El Niño ne sera pas au rendez-vous et que la production de banane dollar pourra se redresser. Un contre-argument existe même : si bananes et autres fruits de la côte ouest d'Amérique du Sud sont exposés à une

THE CARRIER BEYOND OCEANS

The carrier beyond...

- Beyond expectations of their clients with one of the world's biggest and most diverse fleet of modern reefer ships
- Beyond limits with extensive capacity and experience in the carriage of perishables as well as vehicles, yachts, project and deck cargoes
- Beyond tradition, by pioneering new services and fostering existing trade lanes

**Seatrade Reefer Chartering is truly the carrier
beyond oceans**



Please visit us at Fruit Logistica
Hall 25 Stand A-06

Seatrade Reefer Chartering N.V.
Branch Office: Atlantic House (4th floor)
Noorderlaan 147, PO Box 10.012

Centre publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite
2030 Antwerp 3, Belgium

Tel. (32) 3 544 9493
mailbox@seatrade.com
www.seatrade.com



Seatrade

REEFER CHARTERING N.V.

GENERAL AGENT FOR SEATRADE GROUP INC. CURAÇAO N.A.

plus grande humidité, phénomène typique d'un événement El Niño, leur durée de conservation pourrait être compromise, et pour cette raison les exportateurs pourraient vouloir expédier une plus grande partie de leurs fruits sous atmosphère contrôlée (AC). Bien que les modes reefer spécialisés et ligne proposent une

solution AC, le prix par palette est bien moins élevé dans un reefer que dans un conteneur.

Une prise importante de calamars dans l'Atlantique Sud et la perte de 13 à 15 millions de cbft de capacité reefer en raison de démolitions améliorent un peu la situation, surtout si le marché russe, si critique vis-à-vis du reefer spécialisé, commence à s'améliorer. Mais encore une fois,

que se passera-t-il si les lignes conteneurs attribuent davantage d'équipements et de capacité alvéole aux secteurs les plus importants pour les reefers ?

Même dans ce cas là, la situation est peut-être en train de changer ; malgré une pléthore de capacité alvéole disponible, un manque d'équipements reefer est probable en raison d'un grand nombre de fermetures d'usines par les fabricants de conteneurs. Selon le responsable reefer de Maersk Line, Thomas Eskesen, « un véritable orage » pourrait même affecter le secteur. Il prévient qu'un manque de conteneurs reefer spécialisés se profile à l'approche de la haute saison pour les fruits de l'hémisphère Sud en 2010.

Dans son intervention lors de la conférence « Cool Logistics » à Hambourg, Monsieur Eskesen a prévu un retour probable de cargaisons de produits périssables aux niveaux de 2008. Mais la production mondiale de conteneurs réfrigérés neufs n'atteindrait que 30 000 EQP (équivalent quarante pieds) cette année, contre plus de 100 000 EQP les années précédentes –insuffisant pour remplacer les unités plus vieilles destinées à être retirées.

La baisse de production de conteneurs réfrigérés pourrait aider les opérateurs à augmenter les tarifs fret après une certaine amélioration ces derniers mois. Une réduction de capacité sera probablement aggravée par l'augmentation du temps de voyage due à la faible vitesse de navigation pour les voyages nord/sud, selon M. Eskesen. Il a admis que les expéditeurs de marchandises périssables continuent de recevoir des mentions de prix très bas de certains transporteurs, mais a averti que ces prix risquent de ne pas être pratiqués en cas de manque de capacité avéré.

En conclusion, vu les faibles retours du marché spot cette année, les opérateurs vont vouloir étaler les risques en concluant des contrats saisonniers ou de 12 mois, mais là ils seront probablement obligés d'accepter des pourcentages de baisse à deux chiffres par rapport aux prix de l'année dernière. De nombreuses variables imprévisibles

affectent la demande spot et une réduction nette de capacité reefer – conteneurs et reefers spécialisés – ne peut qu'être un soulagement pour un secteur reefer accablé de problèmes.

De nouveaux navires reefer en chantier

En-dehors des négociations sur des affrètements à temps, Star Reefers a fait les gros titres fin septembre avec l'annonce du contrat pour un troisième volet de construction de navires pour affrètement long pour Fresh Del Monte. Le prix reste secret, mais on peut avancer qu'ici le côté financier est secondaire par rapport au choix d'un mode de transport par une multinationale qui vient de passer les douze derniers mois à considérer sérieusement l'option de navires conteneurs.

Voilà qui est sans doute bienvenu pour le secteur des reefers spécialisés, qui depuis un an a vu une baisse des parts de marché de son activité principale de transport transatlantique de banane, vu que les affréteurs testent soit leurs propres solutions de porte-conteneurs soit les services rivaux proposés par les lignes.

Star Reefers qualifie l'affaire de profitable. Avec quatre navires dus entre le troisième trimestre de 2009 et la mi-2010, l'opérateur aurait subi de sérieux problèmes de cash-flow dans une période d'incertitude considérable s'il n'avait pas réussi à obtenir de contrats pour les navires. Del Monte a certainement bien négocié son contrat, mais même si la moyenne se situe au niveau bas de 90c/cbft, c'est quand même presque trois fois ce que Del Monte aurait eu à payer pour un contrat longue durée semblable pour un navire conteneurs d'une capacité reefer équivalente.

Que peut-on en conclure ? Il est tentant et logique d'échafauder une extrapolation, à savoir que la valeur proposée par le reefer spécialisé en termes de gestion de chaîne logistique est plus importante que l'avantage en termes de coût brut que présente un navire porte-conteneurs. Fyffes a pris la même décision il y a 24 mois après sa mésaventure avec Europe West India Lines (EWL).

Si, comme on s'y attend, les quatre nouveaux navires seront employés sur la route de Del Monte de la côte Est d'Amérique centrale vers l'Europe, alors se pose la question de la viabilité du service CRX de Maersk en provenance du Costa Rica. La multinationale est et a été le plus gros client de Maersk sur ce service et aurait chargé au pic de la saison jusqu'à 125 conteneurs par semaine ■

Richard Bright, consultant
info@reefertrends.com



© Pierre Gerbaud

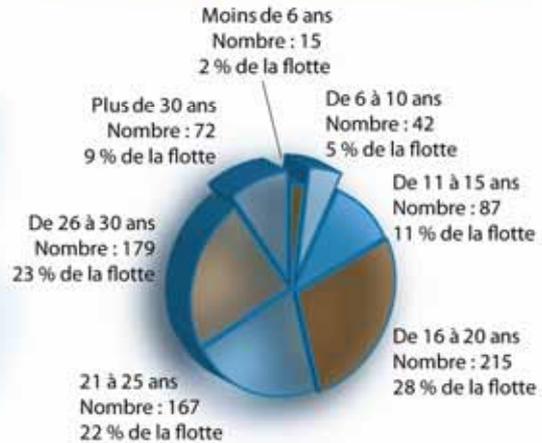
© Benoît Levenier



PANORAMA NAVIRES REFRIGERES

La taille (en pieds cubes) de la flotte reefer spécialisée a continué de diminuer rapidement en 2009 avec 36 navires en moins (environ 15 millions cbft). La démolition des navires moins économes en carburant est probable en 2010, encouragée par un marché faible en général pour les reefers spécialisés et pour les lignes conteneurs ainsi que par un prix moyen du pétrole à environ 75 USD le baril. Avec autant d'incertitudes concernant l'avenir à long terme de ce mode de transport, la construction de nouveaux bateaux sera probablement "minime ou inexistante" dans un proche avenir. Une réduction vertigineuse des investissements a également affecté la construction de conteneurs réfrigérés. En 2009, la production totale a baissé pour atteindre 30 000 conteneurs de 40 pieds par rapport à près de 105 000 en moyenne ces cinq dernières années. La baisse va se poursuivre en 2010, avec un risque de ne pas voir d'amélioration avant 2012, quand le marché des navires porte-conteneurs pourrait montrer des signes de reprise.

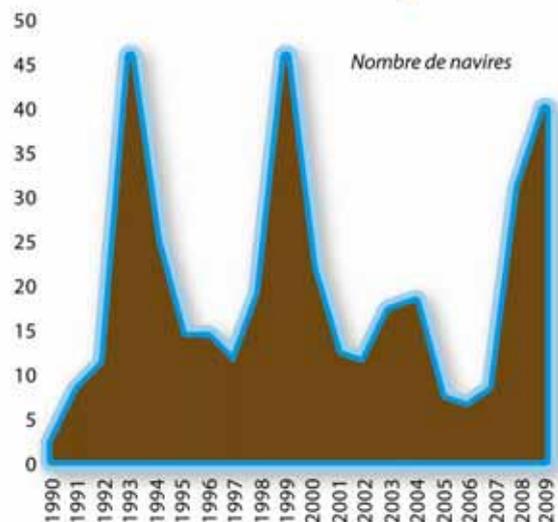
Evolution de la flotte de navires réfrigérés



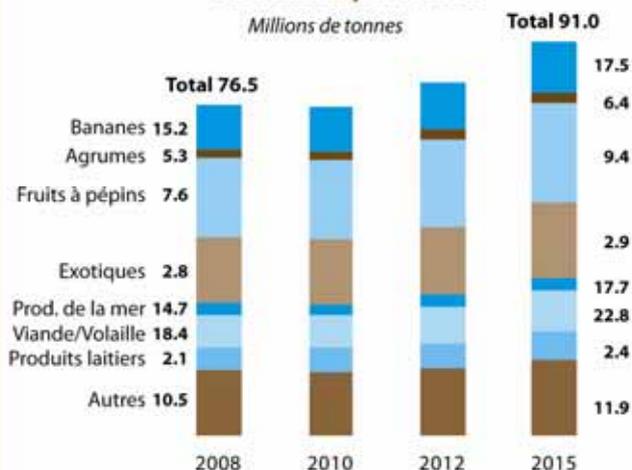
Profil de la flotte de navires réfrigérés



Destruction de navires réfrigérés



Prévisions de transport maritime de denrées périssables



Nombre de mises en chantier



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

Un nouveau service de ligne pour les exportations réfrigérées depuis l'Afrique du Sud ?

Au mois d'octobre dernier, moins d'un an après la liquidation de la succursale de Lonhro, South Africa Independent Liner Services (SAILS), l'ancien directeur général de SAILS, Ian Wicks, a annoncé la création d'une nouvelle ligne conteneurs, MBG Shipping. Elle a été créée spécifiquement pour les exportations du pays par reefer et pour concurrencer la position dominante de Maersk et de son opérateur Safmarine, qui à eux deux bénéficient d'une part de marché des exportations reefer estimée entre 50 et 55 %. M. Wicks espère profiter d'un marché conteneur faible et de l'énorme excédent de porte-conteneurs, dont beaucoup sont toujours au repos au large de Singapour.

Cependant, moins de six semaines avant le début de son service vers l'Eu-

rope du Nord, la société a été obligée de faire une déclaration pour rassurer ses clients exportateurs inquiets de par les rumeurs d'une pénurie mondiale d'équipements reefer. MBG Shipping aura plus de difficultés à mettre la main sur les navires restants, à moins d'engagements fermes des compagnies.

M. Wicks assure que les discussions avec des armateurs allemands sont bien avancées, avec quatre navires réservés, ce qui en laisse trois à négocier. D'après lui, la capacité des navires serait probablement dans les 2 000 TEU (équivalent vingt pieds), bien qu'on ait proposé à la société trois navires de 2 950 TEU à un « prix bien plus bas que celui normalement appliqué ». Il a aussi affirmé que l'embauche de personnel et l'établissement de bureaux à Sandton, CBD Durban, Rotterdam et Londres étaient en cours.

Pourtant, moins d'une semaine après son lancement officiel à Cape Town, des doutes continuent de planer sur la viabilité d'une nouvelle ligne conteneur. Carl van der Westhuizen, l'un des

membres fondateurs de MBG Shipping, a démissionné, ce qui a donné lieu à des soupçons sur la santé de l'entreprise. Entre-temps, le seul navire confirmé du service, le MV Alioth, a été retardé d'une semaine entre autres parce que la ligne n'avait pas reçu tous les conteneurs des bailleurs. Et des bruits ont couru sur le fait que le premier départ était loin d'être complet. Reste à voir si la ligne réussira à survivre à ces premiers aléas.



Serving the fruit in Côte d'Ivoire

Fourty-five Gensets

Over two hundreds road tractors

A major multimodal hub serving : Mali - Niger - Burkina - Faso

Three dealings per week to the European main ports

A dedicated staff of twenty reefer specialists

A quality service recognised by ISO 9001 certification



Contact us:

01 BP 1727

Tel: +(225) 21 22 03 09 / 17 - Cel: +(225) 08 08 41 89

Email: abder.malle@bollore.com - brou-emmanuel.kie@bollore.com

bolloreafricalogistics-ci.reefer@bollore.com

www.bollore-africa-logistics.com - www.saga.fr





© Denis Loeliet

Charles De Wulf *Consultant indépendant*

**Etudes
Conseils
Expertises techniques**

Produits frais et transformés

Spécialiste des fruits et légumes

**MISSIONS D'ÉVALUATION
PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT
ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE**

Au bénéfice des producteurs, assureurs, transporteurs, importateurs et Institutionnels

Basé à **Bruxelles**

Mob. **+32 495 55 28 55**

e-mail **charles.dewulf@skynet.be**

SKYPE **charles.dewulf**

Ingénieur Agronome - 20 années d'expérience
Spécialiste des filières bananes et ananas
Gestion de production en zone tropicale
Audit qualité et expertise produits tous stades logistiques



Marché de la banane et fret maritime

Del Monte booste le secteur des reefers

Après un essai de 12 mois de deux services ligne appartenant à des tiers, la multinationale américaine est revenue au mode reefer spécialisé pour ses exportations de banane de l'Afrique de l'Ouest vers l'Europe.

Un an après avoir adopté les conteneurs pour son service d'Afrique de l'Ouest vers l'Europe, Del Monte est revenu aux reefers spécialisés. Aucune raison n'a été donnée pour l'abandon du service conteneurs par Maersk et MSC. Mais à la suite de la décision récente de Del Monte d'affréter quatre des nouveaux navires de Star Reefers pour une période de dix ans, au lieu de développer ses relations avec Maersk sur son service CRX (Costa Rica Reefer Express), on peut imaginer que son histoire avec le mode conteneur est terminée, du moins pour le moment. Cependant, vu le nombre de fois où Del Monte a changé d'avis au cours des six dernières années, la possibilité d'un retour à un autre service de ligne en 2011 n'est pas exclue !

Alors que Del Monte continuera à expédier ses excédants de marchandises du Costa Rica par le CRX, la nouvelle est une grosse déception pour Maersk, qui vient de passer douze mois à cultiver son précieux « transfuge ». Plus inquietant pour la ligne, Del Monte a semble-t-il changé de mode avec la Africa Express Line (AEL), bien que Maersk ait utilisé ses meilleurs équipements et fourni une prestation impeccable pendant la durée du contrat. Et malgré également l'obligation pour Del Monte de payer une redevance à AEL pour sa disponibilité en volumes.

Il est peu probable cependant que ce contretemps affecte les ambitions de Maersk en ce qui concerne les reefers, l'une des raisons – et non des moindres – étant que la ligne a trop investi dans les équipements reefers. Alors que le secteur des reefers spécialisés et les lignes conteneurs espèrent que soit avérée l'annonce

faite par Maersk d'un manque global de capacité reefer soit avérée, il semble aujourd'hui que ces prévisions aient été quelque peu hâtives. La perte du contrat Del Monte va libérer dans l'immédiat peut-être plus de 2 000 conteneurs réfrigérés de 40' chez Maersk.

Petit point positif pour la société : la ligne a insisté sur le fait que Del Monte a signé un contrat pour le transport de banane du Costa Rica au Moyen-Orient pour lequel ses conteneurs Starcare seront utilisés. Maersk déclare que ses conteneurs StarCare à atmosphère contrôlée peuvent « garantir une qualité de produit remarquable jusqu'à 45 jours ».

Le système StarCare est spécialement conçu pour le transport de fruits sur de longues distances. Les conteneurs régulent température, humidité et le mélange oxygène, dioxyde de carbone et azote pour assurer la fraîcheur des produits sans que les méthodes traditionnelles d'emballage soient nécessaires. Selon Maersk, la nouvelle technologie peut assurer un transport de banane fiable et raisonnable en termes de coût jusqu'à 45 jours et met de nouveaux marchés à la portée d'exportateurs dans plusieurs pays ■

Richard Bright, consultant
info@reeferrends.com

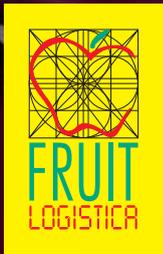


© Luc de Lapeyre

THE WORLD OF FRESH PRODUCE

FRUIT LOGISTICA

BERLIN, 3 - 5 FÉVRIER 2010
WWW.FRUITLOGISTICA.COM



Business Plan 2010

- 1 vol
- 1 hôtel
- 3 jours
- Des milliers de contacts



FRUCHTHANDEL
MAGAZINE

Prix de gros en Europe

Novembre 2009

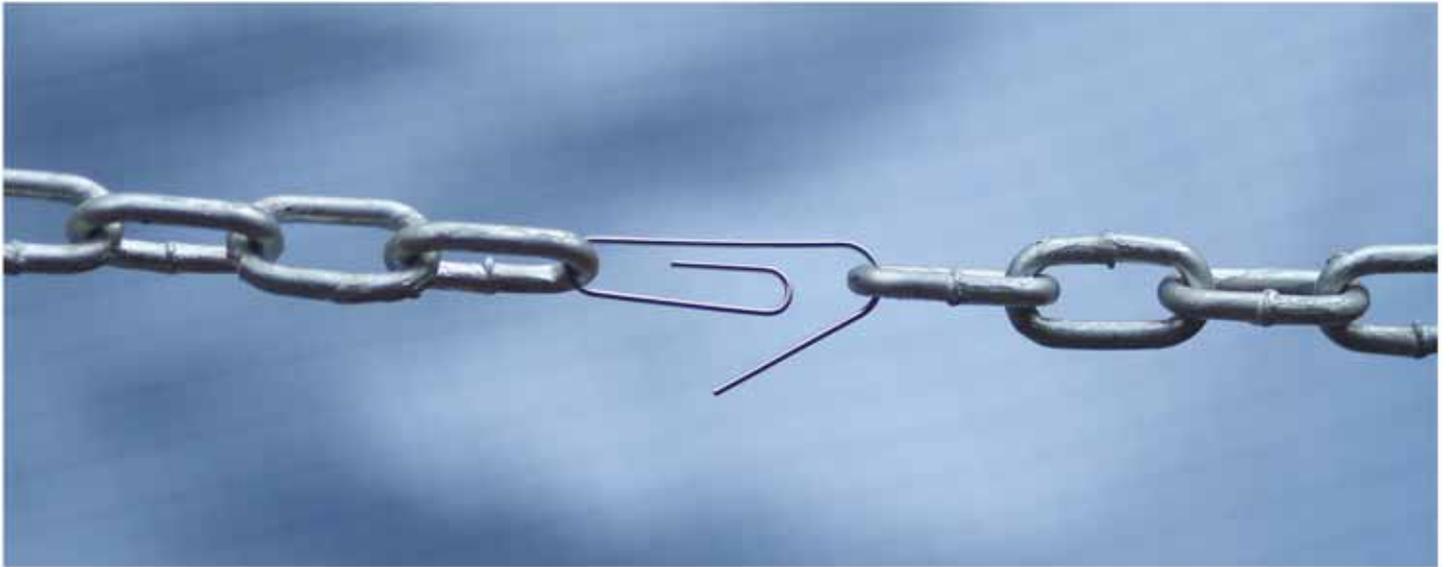
					UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE	BENIN	kg		1.80				
			CAMEROUN	kg			2.00			
		VICTORIA	AFRIQUE DU SUD	Carton	9.50	10.30		9.50		
			MAURICE	Carton		11.60		11.50		
			MAURICE	kg			3.60			
	Bateau	MD-2	REUNION	kg			3.65			
			COSTA RICA	Carton	6.50	4.00		6.75		
		COSTA RICA	kg			0.95				
		VICTORIA	COTE D'IVOIRE	Carton			9.50		5.51	
		VICTORIA	COTE D'IVOIRE	kg			1.70			
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton			11.20			
		Bateau	ETTINGER	ISRAEL	Carton	6.50	7.05	5.25	6.75	
	HASS		CHILI	Carton		9.90	5.75	7.00		
			MEXIQUE	Carton			5.13			
	Camion	NON DETERMINE	ISRAEL	Carton					6.05	
		BACON	ESPAGNE	Carton			5.80			
		FUERTE	ESPAGNE	Carton					6.06	
		HASS	ESPAGNE	Carton			7.17			
			NON DETERMINE	ESPAGNE	Carton			5.50		
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg		6.45	6.47			
			EQUATEUR	kg				5.00		
		ROUGE	EQUATEUR	kg				4.88		
	Bateau	PETITE	EQUATEUR	kg			1.80			
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg	4.29	4.60	4.43	3.99	4.59	
	Bateau		MALAISIE	kg	2.71			3.07	2.81	
DATTE	Bateau	MEDJOOOL	AFRIQUE DU SUD	kg		5.68				
			ISRAEL	kg	6.42	7.74	8.00	7.24		
		NON DETERMINE	TUNISIE	kg				1.72	1.43	
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg	1.77	1.63	1.60	1.62	1.70	
			CHINE	kg			1.58	1.20	1.44	
			THAILANDE	kg	1.54		1.20	1.20	1.41	
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg			4.45	4.83		
			THAILANDE	kg		6.55				
GRENADILLE	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg		6.85	6.50	6.94		
			AFRIQUE DU SUD	kg				4.88		
		VIOLETTE	KENYA	kg		5.45		4.50	4.35	
			ZIMBABWE	kg		5.70		4.69		
IGNAME	Avion		BRESIL	kg			1.72			
	Bateau		GHANA	kg			1.00	0.98		
KAKI	Bateau		ISRAEL	kg	1.35	1.34	2.20	1.40		
KUMQUAT	Avion		ARGENTINE	kg			4.50			
			ISRAEL	kg	3.38	4.39		3.13	3.02	

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
LIME	Avion		MEXIQUE	kg			3.65		
	Bateau		BRESIL	kg	1.16	1.33	1.16	1.28	1.46
			MEXIQUE	kg	1.28	1.33	1.46	1.38	1.59
LITCHI	Avion	BRANCHE NON DETERMINE	MAURICE	kg			10.50		
			AFRIQUE DU SUD	kg	7.00		7.00		
			MADAGASCAR	kg		5.50	5.50		
LONGAN	Avion		THAILANDE	kg		8.20		7.25	
MANGOUSTAN	Avion		INDONESIE	kg		7.45	9.00	7.00	
			MALAISIE	kg				7.50	
			THAILANDE	kg				7.00	
MANGUE	Avion	HADEN KENT NON DETERMINE NAM DOK MAI	BRESIL	kg				2.75	
			BRESIL	kg		2.99	4.10		
			AUSTRALIE	kg	5.57	5.47		6.33	
			THAILANDE	kg				6.50	
	Bateau	PALMER ATKINS KEITT KENT	BRESIL	kg	2.63			3.00	
			BRESIL	kg	0.75	0.88	0.88	0.81	0.93
			BRESIL	kg				1.13	
			BRESIL	kg		1.35	1.34	1.13	
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg		1.38	0.92	1.00	
NOIX DE COCO	Bateau		COSTA RICA	Sac				15.50	
			COTE D'IVOIRE	Sac		9.43	10.25	7.44	9.09
			DOMINIQUE	Sac					7.98
			SRI LANKA	Sac				14.00	
PAPAYE	Avion	FORMOSA NON DETERMINE	BRESIL	kg			2.50	2.89	
			BRESIL	kg			2.90	3.00	
			COTE D'IVOIRE	kg					2.75
	Bateau	FORMOSA NON DETERMINE	BRESIL	kg		1.54			
			BRESIL	kg	1.71	1.94		1.67	1.79
			EQUATEUR	kg		1.71		1.64	1.31
PATATE DOUCE	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg				1.40	
			EGYPTE	kg			0.80		
			ISRAEL	kg	1.21	1.00	1.17	1.00	1.27
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLE	COLOMBIE	kg			7.50	7.08	5.67
	Bateau		COLOMBIE	kg	3.70	4.71		4.34	
PITAHAYA	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg			9.00	8.60	
			EQUATEUR	kg				8.20	
		ROUGE	ISRAEL	kg		5.00	6.00		
			THAILANDE	kg	5.67				
			VIETNAM	kg		5.27		6.00	
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.00	0.73	
			EQUATEUR	kg			0.70		
RAMBOUTAN	Avion		INDONESIE	kg			9.00		
			THAILANDE	kg	7.50	8.00			
			VIETNAM	kg		7.55		6.38	
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg		5.99	8.40	5.60	

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.

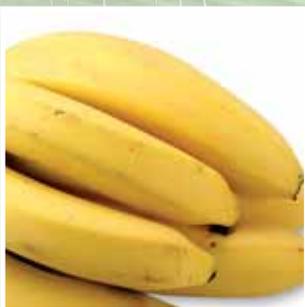
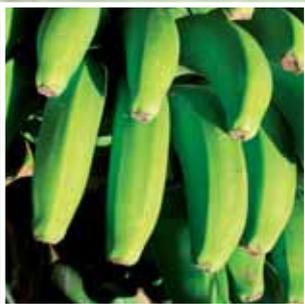
As well as the weekly Reefer Trends report it provides a separate online daily news service, covering developments in the global fruit, banana and logistics industries. The daily news is e-mailed direct to the desktops of several thousand subscribers worldwide.

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

Growing and delivering fresh produce



Katopé's diversified production base allows to produce and to ship a huge variety of fresh produce throughout the year, including tropical fruits like lychees, mangoes, pineapples and bananas.

All Katopé growers and supply partners are committed to advanced safety, ethical and environmental standards.

katopé



The personal touch

UNIVEG KATOPÉ FRANCE | T +33 1 49 78 20 00 | katopeintl@katope.fr
24 Rue du Pont des Halles | FR-94656 RUNGIS CEDEX | France

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