

FR*ui*TROP

Version française

**DOSSIER DU MOIS :
LE HARICOT VERT**

**Filière fruits :
qui est le pilote ?**

**Agrumes et exotiques
Bilan mensuel**



Maroc Fruit Board



Nous réunissons le meilleur du Maroc
We are gathering the best of
www.marocfruitboard.com



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

Mfb km 5, Dar Bouazza route d'Azemmour Casablanca 20 220 Morocco
Tel: (212) 22.91.52.42 - Fax: (212) 22.91.51.84 - e-mail: mfb@mfb.ma



Centre de coopération internationale
en recherche agronomique pour le
développement
Département Performances des
systèmes de production et de
transformation tropicaux

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
Sylviane Morand

Traducteur
Simon Barnard

Imprimeur
Imp'Act Imprimerie
34980 St Gély du Fesc, 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 - 16 juillet 2008

| Monnaie | 1 euro = |
|-----------------------|----------|
| Dollar US | 1.5888 |
| Yen japonais | 165.66 |
| Franc suisse | 1.604 |
| Livre sterling | 0.79395 |
| Couronne suédoise | 9.5163 |
| Couronne danoise | 7.4587 |
| Couronne norvégienne | 8.066 |
| Dollar canadien | 1.592 |
| Dollar australien | 1.627 |
| Dollar néo-zélandais | 2.0591 |
| Real brésilien | 2.531 |
| Couronne tchèque | 23.213 |
| Zloty polonais | 3.2217 |
| Yuan renminbi chinois | 10.8218 |
| Couronne estonienne | 15.6466 |
| Couronne slovaque | 30.302 |
| Livre turque | 1.9303 |
| Rand sud-africain | 12.1245 |
| Won sud-coréen | 1 603.5 |

Source : Banque Centrale Européenne

Les castes fonctionnent selon des codes immuables. L'esprit de corps, l'omerta, la défense à tout prix de leurs membres sont quelques-unes des règles qui régissent ces microcosmes. L'individu est certes noyé dans le moi du groupe, mais en retour il peut compter sur l'appui éternel et sans conditions du collectif. A partir de cet instant, l'individu peut alors se prévaloir de la reconnaissance de ses pairs pour faire valoir ses opinions, valoriser ses comportements ou justifier ses actions. Les sociétés savantes fonctionnent encore trop souvent selon ce schéma tutélaire. Les derniers écrits de notre désormais célèbre économètre bananier italien, le professeur Anania, nous en donnent une nouvelle fois la preuve. Pour faire face aux critiques nombreuses et fondées sur son travail de prospective du marché européen en 2013, notamment sur les données économiques qui lui ont permis de paramétrer son modèle, il s'est fendu de quelques pages justifiant son approche et ses conclusions. Cet acte courageux, puisqu'il aurait pu ignorer les critiques, n'en reste pas moins ahurissant. On s'attendait à lire des arguments chiffrés, des précisions sur les théories économiques utilisées, sur les hypothèses prises, sur le corpus de données, etc. Mais non, rien de tout cela. Pour lui, il suffit que ses

allégations soient publiées dans des revues scientifiques plus ou moins prestigieuses et qu'il soit invité à les présenter lors de congrès organisés par ses pairs pour qu'elles deviennent parole d'évangile. Les opérateurs commerciaux et les analystes de marché — vous savez, ceux-là mêmes qui vivent dans le réel — sont soit victimes d'une hallucination collective, soit décidément trop terre à terre pour comprendre la Grande Science. Les sociétés savantes ont reconnu le prophète. C'est plus qu'il n'en faut pour que la vérité sorte de la bouche du savant. Un point c'est tout !

Denis Loeillet

« Les prévisions sont difficiles, surtout lorsqu'elles concernent l'avenir. »

Pierre Dac

Sommaire

Le point sur...

- p. 3 Filière fruits et légumes**
Politiques de contrôle de la chaîne d'approvisionnement
Richard Bright

Dossier du mois proposé par Thierry Paqui

- p. 7 HARICOT VERT**
- Marché du haricot vert de contre-saison dans l'UE : une offre toujours en progression
 - Avantages et contraintes des origines africaines productrices de haricot vert de contre-saison
 - Campagne haricot vert 2008 du Sénégal : logistique et qualité à harmoniser
 - Fiche pays producteur : Sénégal
 - La culture du haricot vert en Afrique
 - Panorama statistique : monde, UE, USA, Japon
 - Les variétés de haricot vert
 - Les maladies et ravageurs du haricot vert
 - Récolte et post-récolte

Marché européen - Mai 2008

- p. 27**
- Repères
 - Banane
 - Avocat
 - Orange
 - Pomelo
 - Litchi
 - Mangue
 - Ananas
 - Fret maritime

Eric Imbert, Pierre Gerbaud, Thierry Paqui, Richard Bright

Prix de gros en Europe

- p. 38 Mai 2008**

Crédit photo couverture : Régis Domergue



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.



Filière fruits et légumes

Politiques de contrôle de la chaîne d'approvisionnement

Combien de producteurs comprennent vraiment le cheminement de leurs fruits quand ils ont quitté la station de conditionnement ? Selon Andy Connell de la société Dole, à la récente conférence de Lloyd's List sur la logistique des reefer qui s'est tenue à Anvers, leur nombre serait tellement minime qu'il fait peur. Principalement à cause de l'ignorance ou du manque d'intérêt pour les mécanismes du secteur. Pour beaucoup, il suffit que leur responsabilité s'arrête à la sortie de l'exploitation et qu'ils soient contents, ou pas, de ce qu'ils empochent, et tout problème est la faute à quelqu'un d'autre, selon Connell.

Bien que peut-être elles ne le devraient pas, les lignes maritimes contrôlent au moins physiquement le mouvement des produits, de leur origine jusqu'à leur destination, pendant que les importateurs et exportateurs à chaque bout en facilitent le commerce. La vraie discussion concerne sûrement la question de savoir à qui, de l'amont ou de l'aval de la chaîne, doit revenir le contrôle.

Aux deux extrémités de la chaîne, le distributeur et le producteur ont des buts diamétralement opposés : tandis que le distributeur souhaite acheter au prix le plus bas, le producteur souhaite un retour maximum. L'histoire montre qu'avec une seule exception notable, c'est un combat inégal – jusqu'à cette année on a vu la stagnation des prix ou leur déflation au stade détail

pendant les derniers 15 à 20 ans !

Mais le changement visible cette année est-il permanent ou transitoire ? Malgré une tendance haussière encourageante des prix des bananes dans les premiers mois de l'année, le prix de référence Aldi est rentré dans le rang historique ! Avec la renaissance de la guerre des prix au Royaume Uni, les fruits frais sont encore employés par les distributeurs comme les principaux pions dans la bataille pour des parts de marché dans le jeu de somme nulle que constitue le commerce britannique des fruits et légumes frais. Même les producteurs à intégration verticale qui effectivement contrôlent jusqu'à un certain point ou sont propriétaires de leurs chaînes d'approvisionnement, c'est-à-dire les transnationales de la banane, sont à la merci des acteurs à l'extrémité de la chaîne.

La seule exception notable est Zespri, qui commercialise les kiwis de la Nouvelle Zélande selon un canal unique, propriété des producteurs. Sa stratégie logistique constitue le noyau de la marque. Il accorde énormément d'importance à son modèle d'approvisionnement entièrement intégré, avec un reefer spécialisé au cœur de la chaîne. Ce cas n'est pas unique : quand Capespan contrôlait par canal unique les exportations de fruits d'Afrique du Sud, le secteur des fruits de contresaison et des agrumes étaient bien plus rentables que de nos jours, malgré des problèmes d'inefficacité et de personnel qui secouaient l'organisation de temps en temps. C'est également le cas d'ENZA, qui commercialise les fruits à pépins de Nouvelle

Zélande. Ce n'est pas une coïncidence si la technique du reefer spécialisé était au cœur de la stratégie de prix et de distribution de Capespan et d'ENZA avant la déréglementation de l'industrie fruitière, et si depuis la fragmentation de ces industries les parts de marché ont été prises progressivement par les lignes maritimes.

Les transnationales de la banane reconnaissent les avantages de l'intégration, elles aussi. Il n'y a pas de grand secret en ce qui concerne leur rentabilité, qui dépend de la gestion et du contrôle de la chaîne d'approvisionnement. Ce qui constitue la plus grande menace à leurs opérations est la fragmentation du côté fourniture et/ou du marché. Cette fragmentation arrive en Europe sous la forme de nouveaux services conteneurs qui ouvrent des marchés pour les producteurs moins importants qui souhaitent à tout prix s'affranchir des grands exportateurs dont ils dépendent aujourd'hui pour les solutions d'expédition. Mais tant que les grands gardent le contrôle d'une masse critique de production ou de distribution, et de préférence des deux, ils ont plus de chances de défendre leurs marques contre les distributeurs qui gagnent en puissance et parmi lesquels les plus grands ont dorénavant des stratégies globales d'approvisionnement.

Bien que les lignes conteneurs proposent un choix plus large aux petits producteurs/



© Régis Domergue

Qui doit contrôler la chaîne d'approvisionnement ? Je ne veux pas dire « Qui la contrôle ? » mais « Qui devrait la contrôler ? ». Le client, qui paie pour le produit ? L'acheteur au détail, sans lequel le producteur n'existerait pas ? L'importateur, sans lequel le producteur n'aurait pas accès au marché ? Le fournisseur de services logistiques qui transporte banane, fruits, viande, etc. ? L'exportateur qui achète pour l'importateur ou qui assure la consolidation pour nombre de petits producteurs ? Ou bien, le producteur, celui qui prend les risques, le seul maillon de la chaîne dont tous les autres centres de profit dépendent ? L'élément principal, la condition *sine qua non* qui paie tout le reste.

© Denis Loeillet



exportateurs, cette nouvelle liberté est souvent à peine plus qu'une illusion. Un choix plus vaste de solutions logistiques côté production résulte en un plus grand choix de chaînes d'approvisionnement parmi lesquelles les distributeurs peuvent choisir, diviser pour régner et ensuite forcer les prix vers le bas. Bien des exemples illustrent le phénomène, surtout en Afrique du Sud et en Nouvelle Zélande. Il est certainement vrai que des volumes plus importants de fruits ont été transportés par le SAECS et par d'autres services fournis par davantage d'expéditeurs indépendants d'Afrique du Sud, mais à quel prix en termes de stabilité du marché et ensuite pour l'exportateur individuel ?

Un autre problème se pose pour l'Afrique du Sud comme l'a souligné Wiekus Hellmann, de Capespan, à la conférence d'Anvers. La décision des deux plus grands du commerce des fruits d'Afrique du Sud, Capespan et Dole, d'abandonner les reefers spécialisés pour leurs agrumes et autres fruits sud-africains au profit de conteneurs a réduit la disponibilité globale de conteneurs pour le reste du marché, limitant ainsi la disponibilité d'équipement et d'alvéoles (*slots*) pour les groupes d'exportateurs moins importants. Ces groupes n'y peuvent rien car il n'est pas encore physiquement possible d'augmenter la capacité en slots des ports sud-africains. En d'autres termes, si davantage d'équipement était disponible, les expéditions ne pourraient pas être augmentées.

Zespri et le contrôle

Le bon côté de la chaîne d'approvisionnement de Zespri réside précisément dans le fait que les besoins de tous les acteurs de la chaîne sont couverts. Le consommateur paie un prix raisonnable pour un produit de qualité, le détaillant optimise son bénéfice parce que ses rayons sont toujours bien alimentés et gaspillage/écarts/plaintes sont minimales; le distributeur qui génère de la valeur ajoutée en réservant du stock ou en reconditionnant peut faire un bénéfice; les lignes maritimes reçoivent une prime pour que la chaîne physique d'approvisionnement fonctionne de façon efficace et optimise la disponibilité des stocks; plus les

opérateurs post-récolte sont efficaces plus ils font de bénéfices; finalement, et c'est le plus important, les producteurs sont encouragés à réinvestir dans la production. Zespri aussi tire des bénéfices et paie un dividende à ses actionnaires.

Le système cesse de fonctionner seulement quand des facteurs non maîtrisés par la chaîne ont un impact négatif. L'exemple le plus récent est l'augmentation de la valeur du NZ\$ par rapport aux monnaies des principaux marchés destinataires.

Si le système Zespri est si bon, pourrait-on le transférer ? Non, malheureusement ! Premièrement parce qu'il n'est pas conforme aux règlements de l'OMC. Deuxièmement, l'idée que quelque industrie fruitière que ce soit, où quelle soit, pourrait être régulée par des moyens statutaires ou l'accepterait volontairement est risible, bien qu'à l'évidence cela leur serait profitable. Qui plus est, le jour viendra où la dérégulation sera obligatoire pour l'industrie néo-zélandaise du kiwi. Pour tous les acteurs de la chaîne, on espère que le système actuel de logistique reste en place.

Conclusion

Il n'y a peut-être pas de réponse simple à la question de savoir qui devrait contrôler les diverses chaînes d'approvisionnement en fruits. En fin de compte, tous les maillons de la chaîne sont sinon d'une importance équivalente, au moins interdépendants. Néanmoins, il apparaît clairement que la chaîne Zespri est la plus efficace pour tous les acteurs.

Quand un acteur a davantage de pouvoir que les autres, un déséquilibre se crée : ce maillon possède davantage de contrôle sur la chaîne et donc tire des bénéfices aux frais d'un autre maillon ou de tous les autres maillons. Les distributeurs au niveau détail sont les exemples les plus évidents de cette inégalité, mais les multinationales de la banane ont aussi été coupables d'abuser de leur position, surtout en amont de la chaîne.

Les lignes conteneurs sont régulièrement accusées de malmenager leurs petits clients qui se plaignent qu'en cas de dérèglement d'un programme de ligne pour une raison quelconque, c'est toujours les clients affrétant douze mois de l'année qui ont la priorité sur les exportateurs saisonniers de fruits, quelle que soit la périssabilité du produit concerné.

Sur ce point, Andy Connell a établi une distinction entre une société fournisseur de services logistiques et une société fonctionnant en vrai partenaire. Il l'a illustrée en proposant d'animer un tour du quartier chaud d'Anvers pour rencontrer quelques fournisseurs de services et après pour rencontrer sa femme. Ce n'est certainement pas à Reefer Trends de suggérer que les lignes conteneurs appartiennent à l'une ou l'autre catégorie, mais il est bien vrai que la



plupart du temps tout ce que les lignes peuvent offrir est une boîte et un prix !

Contrairement aux lignes sur lesquelles un conteneur réfrigéré est simplement un passager, le reefer spécialisé est dédié exclusivement au transport du produit réfrigéré. Sur une base de palette par palette, ce mode est plus direct, flexible et transparent. Bien qu'il coûte plus cher, il génère davantage de valeur pour l'expéditeur quand la chaîne est plus consolidée. Mais, plus la chaîne est fragmentée, plus ce mode devient simplement une alternative au service conteneur plus abordable proposé par les lignes.

Quand les décideurs à la tête de la chaîne auront compris que le reefer spécialisé constitue une arme qui peut être employée à leur avantage, ils réévalueront peut-être le rôle et la valeur de ce type de transport.

Mais ce processus d'apprentissage n'a pas commencé et, malheureusement, il est trop tard pour un changement dans certains secteurs – les dégâts sont déjà faits. Avec la démolition de reefers spécialisés ou leur allocation à des sphères plus juteuses, le ciel tombe déjà sur la tête des producteurs et expéditeurs d'agrumes d'Afrique du Sud et sur celle des négociants de banane en Équateur. Peut-être va-t-il bientôt en être de même pour l'industrie américaine de volailles et toute industrie pour laquelle (a) des reefers spécialisés sont actuellement indispensables, et (b) où la chaîne d'approvisionnement ne supporte pas, ne peut pas supporter et ne supportera pas les inévitables augmentations des tarifs d'affrètement ■

Richard Bright, consultant
info@reeferrends.com

Africa Express Line se modernise

Après le Lady Rosemary, c'est le Lady Rose qui vient renforcer la flotte battant pavillon de la Compagnie Fruitière. Il sera chargé, avec les sept autres navires de l'armement, de transporter entre l'Afrique et l'Europe les 425 000 t de bananes, ananas, tomates cerises et papayes produites annuellement dans les plantations ivoiriennes, camerounaises, ghanéennes et sénégalaises de la société. Cette politique de modernisation de la flotte se poursuivra avec l'arrivée de deux autres navires de plus grande capacité en 2009 et 2010. L'objectif premier de cette démarche est d'affirmer la qualité de l'offre de la Compagnie Fruitière. Construits au Japon, ces navires contractualisés pour une « longue période » auprès de Fresh Carrier sont à la pointe de la technologie et apportent des plus en termes de rapidité et de gestion moderne de la température et de l'atmosphère contrôlée.

D'autre part, cette rénovation permettra aussi de réaliser de substantielles économies d'énergie et d'améliorer le très en vogue « bilan CO2 » de la société.

L'inauguration devant le gratin de la profession de

ce nouveau navire le 11 juin 2008 à Anvers (Belgique) a aussi été l'occasion pour Robert Fabre de rappeler l'attachement de la société qu'il préside à l'Afrique. Il a souligné l'obligation économique, sociale et environnementale qu'il estime avoir par rapport aux différents pays qui accueillent ses activités de production. Tout en remerciant au nom de la république camerounaise le travail réalisé par la Compagnie Fruitière, le ministre du commerce M'Barga a appelé les investisseurs présents dans son pays à faire « mieux et plus », car la banane est « un facteur de paix et de fraternité » pour les fragiles économies africaines. Robert Fabre a pour sa part exhorté l'OMC à « ne pas oublier l'Afrique » dans les négociations portant sur les tarifs douaniers bananiers de l'UE.



© Compagnie Fruitière





Sw^oorld[®]

Importateur de fruits
et légumes exotiques
et de contre-saison

www.sworld.com

Siège social :
57, rue de la Réunion
BP119 - 94538 Rungis - France
Tél. : +33 (0)1 56 34 05 05
Fax : +33 (0)1 56 34 00 10
e-mail : paris@sworld.com

London Office :
140 New Cavendish Street
London W1W 6YE - England
Tél. : +44 (0)20 7436 2646
Fax : +44 (0)20 7580 4744
e-mail : london@sworld.com



La campagne écoulee n'a malheureusement pas évité les défauts des précédentes, surtout sur le plan de l'approvisionnement. La contre-saison reste déterminée et rythmée par les envois en provenance du Sénégal qui représentent, durant cette période, une alternative intéressante en offre, qualité et coûts. Mais des soucis de régularité d'approvisionnement et de qualité ont considérablement affecté l'image générale de l'origine sur des marchés aussi divers que ceux de l'Italie, de la Belgique et même de la France. Les autres origines subsahariennes n'ont pas connu un meilleur sort. Dépendant exclusivement du transport aérien pour leurs expéditions, elles ont dû faire face au problème de disponibilité des vols. Par ailleurs, les lots arrivaient à contretemps sur les marchés, c'est-à-dire après les ventes ou en trop grande quantité, ce qui affectait leurs cours. Les origines concurrentes du Sénégal en contre-saison se positionnent de plus en plus sur des marchés de niche, à l'exception du Maroc et parfois de l'Égypte représentant la seule alternative pour qui recherche des volumes de haricot vert à cette période.

LE HARICOT VERT

Sommaire

- p. 8** Marché du haricot vert de contre-saison dans l'UE : une offre toujours en progression
- p. 14** Avantages et contraintes des origines africaines productrices de haricot vert de contre-saison
- p. 16** Campagne haricot vert 2008 du Sénégal : logistique et qualité à harmoniser
- p. 17** Fiche pays producteur : le haricot vert au Sénégal
- p. 18** La culture du haricot vert en Afrique
- p. 20** Panorama statistique : monde, UE, USA, Japon
- p. 23** Les variétés de haricot vert
- p. 24** Les maladies et ravageurs du haricot vert
- p. 26** Récolte et post-récolte du haricot vert



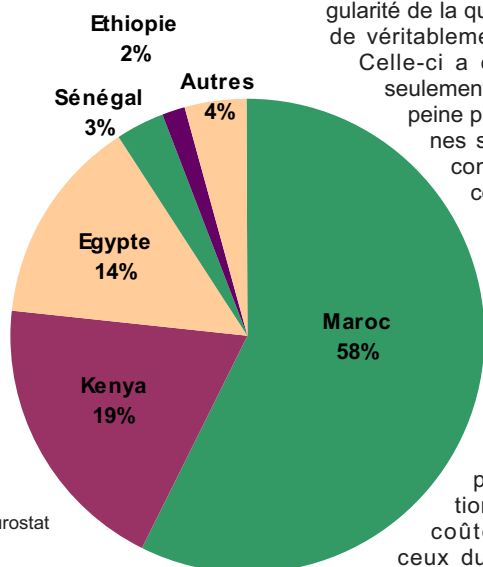
Marché du haricot vert de contre-saison dans l'UE

Une offre toujours en progression

Le marché du haricot vert continue sa progression. Entre 2005 et 2007, les importations de l'Union européenne ont augmenté de 15 %, passant de plus de 166 000 tonnes à plus de 191 000 tonnes. Les exportations du Maroc vers l'Europe ont progressé de 22 %, tandis que celles du Kenya ont connu une hausse de 23 %. L'Égypte a vu ses exportations augmenter de seulement 3 %. La plus forte progression sur la période 2005-2007 est à mettre au profit du Burkina Faso, dont les exportations ont crû de plus de 80 %, passant de 514 tonnes à un peu plus de 925 tonnes. Toutes les autres principales origines connaissent une baisse de leurs envois vers l'Union européenne, le cas le plus marquant étant celui du Mali dont les exportations ont complètement disparu du marché au cours de l'année 2007. Les expéditions éthiopiennes régressent, elles, de 26 %.

Les bonnes progressions en volume des principaux exportateurs ont eu quelques effets sur les parts de marché des différentes origines. Le Maroc est celle dont les parts de marché ont le plus progressé en Europe en 2007. Il représente 58 % des volumes importés, par rapport à 54 % en 2005. Il est suivi par l'Égypte qui a connu une progression de 2 % et par le Kenya et le Sénégal dont les parts de marché ont chacune connu une croissance de 1 % en 2007.

Haricot vert
Importations extra-UE
2007



Source : Eurostat

L'offre du Sénégal laisse l'impression d'avoir régressé en qualité. Le Mali a été complètement absent faute d'exportateurs et Madagascar presque inexistant à cause de l'irrégularité de la qualité qui a empêché de véritablement suivre l'origine. Celle-ci a été présente avec seulement quelques lots et à peine plus de quatre semaines sur l'ensemble de la contre-saison. De son côté, le Kenya a fourni des volumes assez limités. L'offre en provenance du Maghreb n'a pas non plus brillé par sa qualité. Les lots d'Égypte sont devenus assez rares dès que l'origine est passée à la production sous serres plus coûteuse, tandis que ceux du Maroc ont laissé

une image assez mitigée sur le plan de la qualité tout au long de la contre-saison.

Au fil de la campagne

L'évolution des cours est étudiée par rapport à quatre marchés qui jouent chacun un rôle assez important durant la contre-saison. Force est de constater que cette période a de plus en plus tendance à se rétrécir. La raison la plus souvent invoquée tient soit au démarrage tardif des exportations vers certains marchés, soit à l'arrêt prématuré d'une campagne pour cause de soucis de qualité. Les quatre marchés retenus pour leur importance sont ceux de la France, de la Belgique, des Pays-Bas et de l'Italie.

France

C'est le marché du haricot **filet** par excellence, même si on y trouve aussi du Bobby. Au cours de la campagne passée, seules quatre origines ont approvisionné de manière régulière le marché français avec du haricot filet : Kenya, Burkina Faso, Sénégal et Maroc.

De l'avis général, le début de la campagne a été assez catastrophique. Dès la semaine 50, on commençait à voir ici et là des lots qui se négociaient dans des fourchettes de prix intéressantes. Les cours des origines autres que le Kenya étaient assez élevés, avoisinant 3 euros/kilo. Ils se sont maintenus jusqu'à la semaine 51. L'arrivée de gros volumes en semaine 52 a créé une surcharge d'offres alors que les ventes de Noël étaient déjà terminées. Il en est résulté une chute des cours qui s'est poursuivie jusqu'au milieu de la semaine 2. Au cours des semaines 3-4 et 8-9, le marché a été à court de haricot, sans toutefois provoquer une envolée des cours qui se sont maintenus, permettant une plus grande fluidité des ventes. En fin de campagne, l'offre a été davantage en adéquation avec la demande et les cours ont été plus fermes.

En matière de qualité, les lots du Kenya restent la référence pour le haricot filet « très fin ». L'offre kenyane a été assez limitée en volumes, ce qui a permis de tempérer quelque peu la forte différence de cours par rapport aux origines concurrentes sur ce créneau. Les prix ont été réguliers tout au long de la campagne de contre-saison, avec quelques

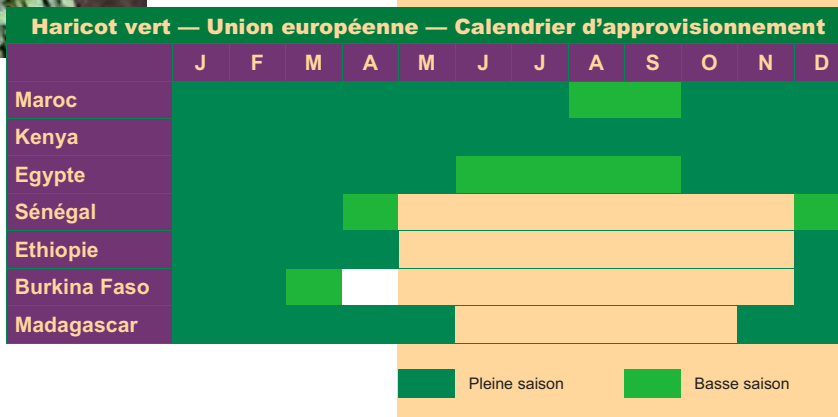


© Hubert de Bon



Calendrier d'approvisionnement de l'Union européenne

La période de production européenne varie selon les pays et s'étale en gros du 15 juin au 15 octobre. L'offre en provenance des pays africains, dite de contre-saison, s'étend de novembre à avril. Le Kenya, premier fournisseur du marché européen jusqu'en 2000, dispose d'une offre régulière toute l'année. Le Maroc, actuel premier fournisseur européen, et l'Égypte ont réussi à étendre considérablement leur période de production grâce à des cultures sous serres. Ils sont également présents tout au long de l'année, avec des volumes moindres à certaines périodes. Au cours de la campagne écoulée, l'offre africaine de contre-saison a été beaucoup plus faible en décembre. En effet, le Sénégal et le Burkina Faso ont délibérément réduit leurs volumes pour éviter les habituels engorgements des premières semaines de la nouvelle année, source de baisse des cours. Parmi les origines retenues, seuls le Burkina Faso et Madagascar approvisionnent le marché avec des volumes assez limités qui les cantonnent sur un marché de niche.

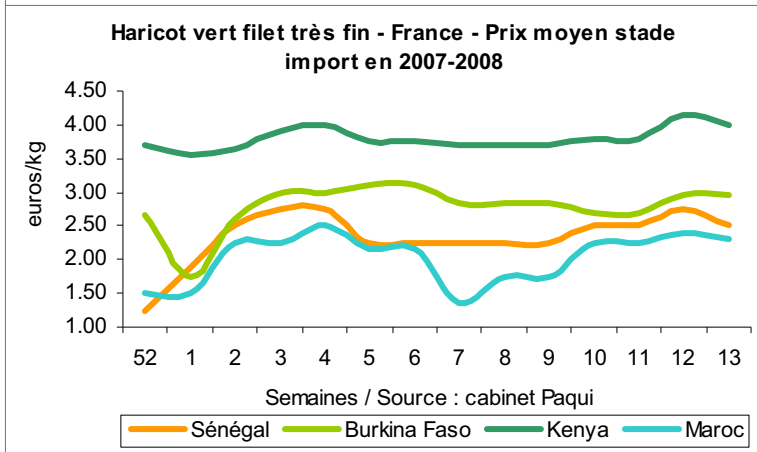
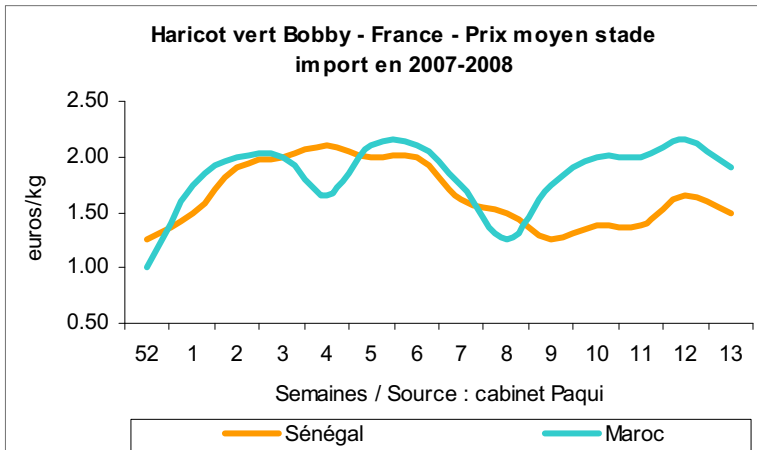


Haricot vert — Union européenne — Importations mensuelles

| | Saisons (oct. à sept.) | | | 2007 | | | | | | | | | | | | 2008 | | |
|-----------------------|------------------------|---------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2004-05 | 2005-06 | 2006-07 | Jan. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin | Juil. | Août | Sept. | Oct. | Nov. | Déc | Jan. | Fév. | Mars |
| Intra UE, dont | 185 369 | 166 047 | 143 630 | 4 866 | 4 993 | 6 633 | 7 217 | 7 507 | 5 996 | 13 102 | 20 076 | 30 920 | 26 487 | 12 675 | 5 295 | 5 244 | 6 103 | 6 120 |
| France | 87 511 | 74 009 | 50 486 | 904 | 1 637 | 2 174 | 1 907 | 2 284 | 1 108 | 5 690 | 5 548 | 11 252 | 10 746 | 3 394 | 1 163 | 1 051 | 1 580 | 1 835 |
| Pays-Bas | 45 979 | 45 900 | 44 972 | 908 | 688 | 853 | 1 143 | 1 090 | 1 058 | 2 432 | 9 547 | 14 581 | 10 887 | 5 479 | 1 030 | 838 | 855 | 951 |
| Espagne | 24 730 | 23 017 | 24 537 | 2 001 | 1 888 | 2 650 | 3 044 | 3 092 | 2 266 | 1 495 | 749 | 1 029 | 1 986 | 2 427 | 2 296 | 2 243 | 2 430 | 2 602 |
| Allemagne | 9 693 | 8 432 | 10 536 | 332 | 173 | 137 | 421 | 282 | 225 | 2 286 | 3 253 | 2 236 | 1 390 | 192 | 152 | 137 | 226 | 136 |
| Belg.-Lux. | 10 182 | 8 190 | 5 394 | 191 | 61 | 172 | 322 | 313 | 278 | 125 | 150 | 1 386 | 912 | 683 | 154 | 245 | 439 | 56 |
| Italie | 4 274 | 3 691 | 3 816 | 191 | 309 | 444 | 238 | 162 | 575 | 744 | 289 | 155 | 134 | 117 | 112 | 246 | 219 | 242 |
| UK | 833 | 498 | 776 | 86 | 42 | 54 | 25 | 36 | 52 | 78 | 34 | 50 | 94 | 57 | 14 | 64 | 43 | 40 |
| Pologne | 359 | 610 | 749 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 27 | 62 | 230 | 164 | 244 | 95 | 76 | 147 | 44 | 78 |
| Extra UE, dont | 162 069 | 181 381 | 189 393 | 17 663 | 17 836 | 25 224 | 22 036 | 20 958 | 14 210 | 8 433 | 5 143 | 8 333 | 14 046 | 19 337 | 18 580 | 23 821 | 20 060 | 20 714 |
| Maroc | 84 978 | 102 666 | 108 986 | 8 505 | 9 879 | 15 414 | 12 811 | 13 831 | 9 233 | 4 822 | 1 924 | 4 882 | 8 789 | 11 171 | 9 391 | 15 243 | 12 781 | 12 361 |
| Kenya | 30 543 | 32 925 | 36 600 | 2 791 | 2 509 | 2 996 | 3 131 | 3 181 | 3 307 | 3 042 | 2 807 | 3 000 | 3 494 | 3 617 | 3 659 | 3 088 | 3 187 | 3 853 |
| Égypte | 27 000 | 27 137 | 27 759 | 3 331 | 1 967 | 3 532 | 4 148 | 3 207 | 1 265 | 190 | 106 | 102 | 1 435 | 4 230 | 4 112 | 2 688 | 1 364 | 1 632 |
| Sénégal | 7 059 | 7 096 | 6 420 | 1 448 | 1 675 | 1 652 | 948 | 157 | - | - | - | - | 12 | - | 316 | 1 478 | 1 333 | 1 357 |
| Ethiopie | 4 509 | 4 689 | 3 342 | 782 | 888 | 859 | 446 | 105 | - | - | 1 | - | - | - | 316 | 727 | 583 | 845 |
| Burkina Faso | 562 | 659 | 838 | 237 | 347 | 128 | 8 | - | - | - | - | - | - | - | 206 | 259 | 442 | 288 |
| Zimbabwe | 2 038 | 1 295 | 730 | 46 | 124 | 102 | 73 | 38 | 75 | 39 | 26 | 14 | 15 | 31 | 30 | 16 | 13 | 13 |
| Rép. dom. | 385 | 413 | 724 | 67 | 68 | 74 | 72 | 70 | 60 | 50 | 51 | 63 | 71 | 37 | 56 | 66 | 71 | 73 |
| Zambie | 1 307 | 948 | 720 | 63 | 79 | 83 | 74 | 80 | 78 | 44 | 37 | 54 | 47 | 30 | 47 | 43 | 26 | 32 |
| Turquie | 901 | 796 | 633 | 14 | 13 | 31 | 90 | 97 | 65 | 74 | 42 | 88 | 33 | 30 | 19 | 3 | 2 | 22 |
| Tanzanie | 1 009 | 1 055 | 520 | 28 | 17 | 18 | 32 | 45 | 41 | 59 | 55 | 51 | 75 | 56 | 61 | 59 | 53 | 48 |
| Guatemala | 310 | 363 | 379 | 27 | 32 | 48 | 45 | 50 | 39 | 14 | 6 | 13 | 34 | 22 | 24 | 51 | 29 | 37 |
| Chine | 160 | 42 | 320 | 144 | 23 | 93 | 23 | 1 | 5 | 1 | 23 | - | - | - | 23 | 1 | 2 | - |
| Gambie | 367 | 361 | 238 | 44 | 74 | 55 | 46 | 20 | - | - | - | - | - | - | - | 5 | 69 | 29 |
| Jordanie | 174 | 233 | 172 | 29 | 41 | 40 | 18 | 3 | 0 | - | - | - | 0 | - | 5 | 34 | 12 | 17 |
| Thaïlande | 103 | 120 | 125 | 10 | 10 | 10 | 12 | 9 | 11 | 12 | 11 | 13 | 15 | 12 | 11 | 11 | 13 | 13 |
| Pérou | 64 | 32 | 125 | 1 | 3 | 13 | 16 | 15 | 12 | 11 | 13 | 8 | 4 | 5 | | 1 | 23 | 3 |
| Nigeria | 0 | 62 | 118 | 4 | - | 22 | 6 | - | - | 36 | 11 | 19 | 2 | 28 | 5 | 3 | 11 | 4 |
| Madagascar | 91 | 90 | 91 | 7 | 8 | 13 | 12 | 11 | 3 | - | 1 | 9 | 11 | 9 | 8 | - | 4 | 7 |

Source : Eurostat





pointes pendant la semaine 4 et aux environs de Pâques (semaines 12 et 13).

L'absence de Madagascar et du Mali ainsi que la faiblesse de l'offre du Kenya ont permis au Burkina Faso de mieux se positionner sur ce créneau. Certes, en début de campagne le marché s'est retrouvé surchargé (semaines 51 et 1) en haricot burkinabé, mais la situation s'est progressivement rétablie. Toutefois, de l'avis des opérateurs spécialistes de cette origine, la réception des lots un samedi a considérablement handicapé leur valorisation. Il est important pour les opérateurs burkinabés de chercher à résoudre ce problème d'approche s'ils souhaitent tirer un meilleur parti de leur position sur le marché.

| Haricot vert - France | | | |
|-----------------------|---------|------|-----|
| Prix import | | | |
| | euro/kg | Min | Max |
| Très fin | | | |
| Burkina Faso | 1.75 | 3.10 | |
| Kenya | 3.55 | 4.15 | |
| Maroc | 1.35 | 2.50 | |
| Sénégal | 1.25 | 2.75 | |
| Bobby | | | |
| Maroc | 1.00 | 2.15 | |
| Sénégal | 1.25 | 2.10 | |

Les avis sur la qualité de l'offre en provenance du Sénégal sont très divergents. De toute évidence, le fait d'envoyer sur le même marché des lots par avion et par bateau, sans qu'aucune distinction ne soit faite au niveau de la vente, semble dans bien des cas avoir desservi l'origine. Plusieurs acheteurs ont été surpris de voir comment les lots envoyés par bateau évoluaient vite et mal, devenant rapidement très secs. Il semblerait que des soucis de logistique (délai important entre récolte et vente) en soient la raison. Toujours est-il que l'origine a souvent souffert d'un

déficit d'image, surtout au cours des semaines 5, 6 et 7, qui a empêché ses lots de mieux se vendre pendant les semaines 8 et 9 lorsque le marché a manqué de haricot. En effet, les acheteurs ont eu du mal à accepter une hausse des cours alors que, pendant trois semaines, les lots de l'origine ne trouvaient pratiquement pas preneur.

Le Maroc n'a pas vraiment su profiter de l'irrégularité de l'offre sénégalaise. Il est vrai que ses lots peuvent, à certains moments de la contre-saison, représenter une alternative à ceux du Sénégal. Mais encore faut-il qu'ils soient de bonne qualité, ce qui malheureusement ou heureusement pour le Sénégal n'a pas été le cas.

Les lots de **Bobby** observés au cours de la campagne écoulée provenaient soit du Sénégal soit du Maroc. Contrairement à de vrais lots de Bobby comme on en trouve sur le marché hollandais, ceux cotés ici tiennent aussi bien compte de lots de Bobby que de haricots filet trop forts et par conséquent déclassés. La différence entre les deux origines concurrentes sur ce marché est moins importante, les prix se tenant quasiment dans les mêmes fourchettes sur l'ensemble de la campagne, avec un léger décrochage en fin de campagne au profit du Maroc.

Belgique

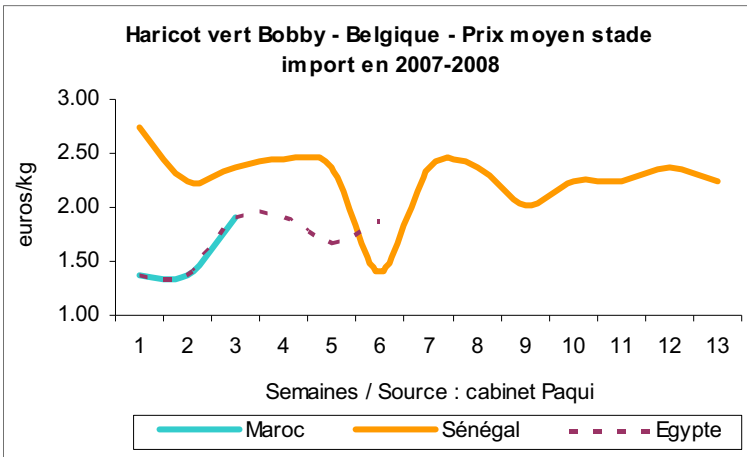
Même s'il existe un faible créneau pour le haricot filet sur ce marché (supermarchés), l'essentiel des transactions porte sur le haricot **Bobby**. Trois origines se partagent le marché : Sénégal, Maroc et Egypte.

| Haricot vert - Belgique | | | |
|-------------------------|---------|------|-----|
| Prix import | | | |
| | euro/kg | Min | Max |
| Bobby | | | |
| Egypte | 1.38 | 1.90 | |
| Maroc | 1.38 | 1.90 | |
| Sénégal | 1.40 | 2.75 | |

La campagne est généralement réglée d'avance, ce qui laisse peu de place aux surprises. Pourtant, on a assisté cette année à un revirement dans le choix des sources d'approvisionnement. Avec le démarrage de la campagne du Sénégal, les autres origines souffrent en principe d'un certain désintérêt de la part des consommateurs. D'autre part, même si on trouve encore des lots en provenance d'Egypte aux environs de la semaine 5 voire 6, ils disparaissent progressivement du paysage car les



© Régis Domergue



© Régis Domergue

productions de plein champ sont remplacées par des cultures sous serres, plus chères et moins appréciées des consommateurs. Au cours de la campagne écoulée, des opérateurs ont préféré les expéditions par avion aux envois par bateau, jugés trop irréguliers et dont la qualité ne permettait pas d'étaler la commercialisation. Les lots bateau réceptionnés qui évoluaient vite devaient être vendus au plus tôt et par conséquent étaient souvent moins bien valorisés. Les cotations présentées ici sont donc basées sur les envois par avion. En dehors de la semaine 6 où les lots réceptionnés ont connu de sérieux problèmes de qualité, les ventes, bien que parfois difficiles, se sont mainte-





Sélection
IMPORT-EXPORT

Le négoce des Fruits et Légumes

Leader français du haricot vert frais de contre saison, Sélection importe aujourd'hui pas moins d'une dizaine d'origines diverses.

36, Rue d'Angers
Fruilég 708 - Bât. A3
94584 Rungis Cedex

Tel +33 1 45 12 27 80
Fax +33 1 45 12 27 93

selection@selection-rungis.com
www.selection-rungis.com



Conception MOX'E'vima - Tel. 01 54 58 59 55



La logistique reste primordiale pour les filières d'exportation africaines et plus particulièrement pour la filière haricot vert

Les exportations africaines de haricot vert vers l'Europe restent très largement tributaires de la logistique pour permettre aux produits d'arriver dans de bonnes conditions sur les différents marchés. Dans le cadre de la filière haricot vert, les problèmes de logistique prennent une ampleur particulière à cause de la fragilité du produit.

Presque toutes les origines d'Afrique subsaharienne dépendent exclusivement du transport aérien pour l'acheminement de leur production. Les coûts de plus en plus élevés liés au transport aérien n'ont pas eu le même impact sur les différentes origines. Dans le cas du Kenya, de Madagascar ou de l'Éthiopie, on remarque que les producteurs/exportateurs ont beaucoup développé et travaillé l'image de qualité de leur production. Madagascar, avec du haricot filet, se positionne sur un créneau de niche, avec des lots de faible volume vendus à des prix élevés. Le Kenya doit l'essentiel de sa survie au développement de produits à haute valeur ajoutée tels que les haricots pré-emballés prêts à l'usage et vendus en supermarchés. L'Éthiopie, sur le créneau du Bobby, approvisionne des marchés comme l'Italie avec des produits très recherchés et appréciés pour leur qualité.

En ce qui concerne des origines enclavées comme le Mali et le Burkina Faso, on constate au contraire que l'accroissement des coûts de fret n'a pas été compensé par un travail accru sur la qualité et qu'elles ont vu décroître progressivement les volumes de leurs exportations (Burkina Faso), au point de presque disparaître des marchés (cas du Mali pour ces deux dernières campagnes). La disparition « d'Air Afrique » a mis à mal les filières de ces origines. En effet, en dehors du coût élevé du transport, les pays qui exportent par voie aérienne doivent faire face au manque de disponibilité de vols et de places de cargo, mais elles doivent aussi être en mesure de livrer leurs marchandises à temps sur les marchés intéressés. Au cours de cette campagne, les produits du Burkina Faso ne parvenaient qu'après les ventes, c'est-à-dire le samedi soir ou le dimanche, alors que la demande est surtout forte le jeudi et le vendredi ! De nombreux lots qui se conservaient mal ont ainsi dû être proposés à bas prix pour éviter des pertes plus importantes.

Le Sénégal a perçu assez tôt le risque que représente une dépendance quasi exclusive au transport aérien. Sa proximité des marchés européens lui a permis de développer et de mieux maîtriser les expéditions par voie maritime. Avec ce changement de mode de transport, il a été plus compétitif vis-à-vis de ses principaux concurrents que sont le Maroc et l'Égypte. Toutefois, les limites du système actuel sont presque atteintes. Après plusieurs années d'essais maritimes, les opérateurs sénégalais en sont toujours à organiser les envois au coup par coup et ils ne sont toujours pas en mesure d'anticiper et de prévoir les volumes qui seront exportés. L'approche des questions de transport reste encore trop individuelle et, par conséquent, il est impossible de programmer la mise à disposition de conteneurs. Les conteneurs mettent toujours du temps à être constitués et, en fonction des ports de déchargement, le « transit time » peut facilement varier de dix à parfois vingt jours avant que la marchandise soit disponible, ce qui affecte parfois considérablement la qualité des lots exportés. Le Sénégal peine toujours à réaliser le poids de ses exportations sur la campagne de contre-saison.

Des origines comme le Maroc et l'Égypte, par leur proximité avec les marchés européens, bénéficient de la logistique terrestre par camions réfrigérés (Maroc principalement) ou de la logistique maritime (Égypte). Avant la très forte hausse des cours du carburant, les expéditions par voie terrestre restaient les plus compétitives.

Photos © Régie Domergue

nues à peu de choses près dans les mêmes fourchettes de prix. Les opérateurs qui ont fait le choix de l'aérien semblent satisfaits malgré le surcoût et pensent continuer sur cette base pour la campagne à venir.

Pays-Bas

C'est le marché de référence en Europe pour le haricot **Bobby**. La régularité des cours ainsi que la distinction faite par les opérateurs entre lots bateau et avion semblent avoir standardisé les ventes. De plus en plus d'opérateurs sont attirés par ce marché qui leur permet de mieux valoriser leur production. Les cotations et analyses qui suivent sont basées sur les exportations par bateau qui représentent plus de 90 % des volumes envoyés par le Sénégal sur ce marché.

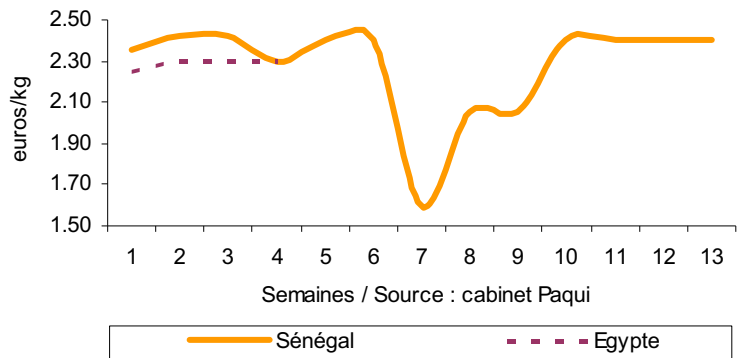
| Haricot vert - Pays-Bas Prix import | | |
|--|------|------|
| euro/kg | Min | Max |
| Bobby | | |
| Égypte | 2.25 | 2.30 |
| Éthiopie | 2.50 | 2.50 |
| Sénégal | 1.60 | 2.43 |

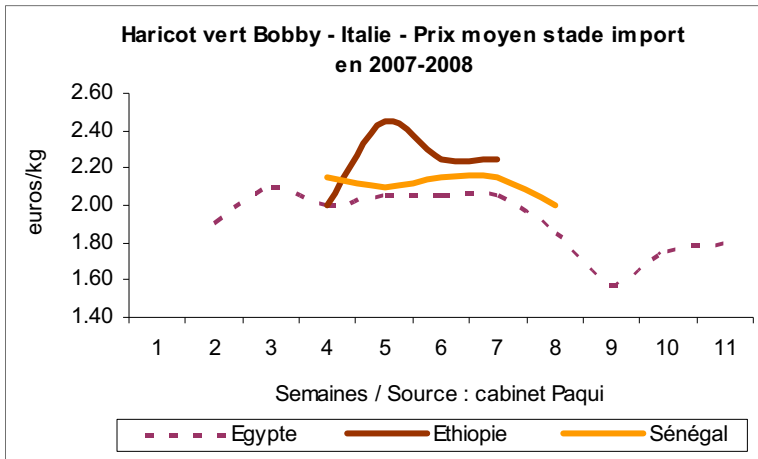
Comme ce fut le cas en 2006-2007, le démarrage de la campagne a connu un léger retard dû au manque de disponibilité de navires. Le début de l'année a été marqué par une faiblesse de l'approvisionnement. La demande en début de campagne était bien supérieure à l'offre, ce qui a permis d'obtenir et de maintenir un bon niveau de cours. Même s'il se dégageait du marché une impression de manque, les cours, jugés déjà élevés pour des lots acheminés par bateau, n'ont pas connu une plus forte progression. Des soucis de qualité sur les arrivages de la semaine 7 ont affecté les cours des lots disponibles, mais les prix ont toutefois retrouvé assez vite leur niveau, avec des ventes restées fluides jusqu'à la période de Pâques.

Italie

Il s'agit d'un marché principalement intéressé par le haricot **Bobby**. Trois origines ont approvisionné

Haricot vert Bobby - Pays-Bas - Prix moyen stade import en 2007-2008





ce marché : Sénégal, Egypte et Ethiopie. On retiendra surtout que la campagne a été particulièrement courte pour le Sénégal et l'Ethiopie.

| Haricot vert - Italie | | | |
|-----------------------|---------|------|-----|
| Prix import | | | |
| | euro/kg | Min | Max |
| Bobby | | | |
| Egypte | 1.58 | 2.10 | |
| Ethiopie | 2.00 | 2.45 | |
| Sénégal | 2.00 | 2.15 | |

Il a fallu attendre la fin du mois de janvier pour retrouver des haricots du Sénégal. Dans l'ensemble, la contre-saison a été plus difficile en Italie. En attendant l'arrivée des premiers envois du Sénégal, les opérateurs se sont rabattus sur

des lots d'Egypte. Ces derniers, de piètre qualité (évolution rapide et produits très secs), ont quelque peu affecté la demande. L'arrivée des lots du Sénégal, qui ne répondaient pas non plus aux attentes des consommateurs, a eu une conséquence néfaste sur le marché de la contre-saison. Les lots du Sénégal et d'Ethiopie restent toujours aussi appréciés sur le plan de la qualité, surclassant ceux d'Egypte. Cependant, leur faible valorisation, principalement à cause de soucis de qualité et de coûts, a poussé les opérateurs à interrompre prématurément leur campagne d'importation. L'image de qualité, même si elle reste établie, a néanmoins été écornée par cette impression générale d'irrégularité qui semble avoir refroidi certains opérateurs par rapport à ces deux origines ■



Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr

Le marché

Haricots verts, Pois Mangetout et Fruits de la Passion
Beans, Snowpeas and Passion Fruit

Siim

www.siim.net
info@siim.net • Tel. +33 1 45 12 29 60

Production Certifiée EUREPGAP®

Haricot vert — Origines

| | | Sénégal | Burkina Faso |
|-------------------------------------|--------------------|---|---|
| Gamme | coeur de gamme | Bobby | Filet |
| | complément | Filet | |
| Fret | terrestre | | |
| | aérien | Cargos et vols réguliers | Vols réguliers |
| | maritime | Conteneurs | |
| | disponibilité | Illimitée pour les conteneurs, moyenne pour l'aérien | Moyenne |
| | tarif | Elevé | Elevé |
| | fréquence | Hebdomadaire | Hebdomadaire |
| | qualité du service | Moyenne | Moyenne |
| | desserte | France, Belgique, Pays-Bas, Italie | France (Roissy) |
| Compétitivité | | Forte sur Bobby, moyenne sur filet | Moyenne sur filet |
| Potentiel en production | | Bon. Disponibilité en terres, possibilité de développement, main d'oeuvre qualifiée pour le Bobby et perfectible pour le filet. | Moyen. Disponibilité en terres, main d'oeuvre qualifiée pour le filet. |
| Organisation en production | | Producteurs individuels et groupements. Filière qui se professionnalise de plus en plus. | Producteurs individuels et groupements. Désintérêt d'anciens producteurs pour la culture du haricot d'où baisse de production ces dernières années. Mais production de nouveau en progression. |
| Organisation à l'exportation | | Associations de producteurs-exportateurs et d'exportateurs | Plusieurs associations de producteurs-exportateurs |
| Type de marché | position | Se partage le marché avec divers concurrents en France, domine en Belgique et aux Pays-Bas. | Minoritaire en France (divers concurrents) |
| | concurrence | Maroc, Kenya, et Burkina Faso pour la France, Maroc et Egypte pour les Pays-Bas. | Maroc, Kenya et Burkina Faso (France) |
| | coeur de marché | Filet pour la France, Bobby pour les Pays-Bas | Filet pour la France |
| | gamme | Toute la gamme | Filet, principalement filet très fin |
| | certification | Plusieurs entreprises certifiées Globalgap | Nombre d'entreprises certifiées Globalgap en progression |
| | reconnaissance | Irrégulière sur filet (France) et bonne sur Bobby (Pays-Bas, France) | Bonne sur le filet, mais irrégulière par moments |
| Potentiel de développement | | Volumes en Bobby, amélioration du travail de tri et de conditionnement du filet, développement du marché de l'ébouté déjà en cours avec un opérateur. | Régularité de la qualité du filet |
| Période de commercialisation | | 100 % contre-saison (décembre à fin mars-début avril), concurrence de toutes les origines de contre-saison. | 100 % contre-saison (décembre à fin février-fin mars selon les campagnes). |
| Observations | | Origine à fort potentiel, avec des acteurs dont le professionnalisme continue de se développer. Pour le Bobby, pas grand-chose à apporter. Pour le filet, besoin d'améliorer le travail de récolte et surtout le tri en station de conditionnement. Les producteurs de filet sont de plus en plus confrontés à un problème de rendement à l'hectare. Possibilité d'améliorer la qualité des produits envoyés en structurant mieux la chaîne logistique. | Filière en pleine reprise. La relance est ralentie par un coût du fret aérien trop élevé pour être absorbé par la qualité produite du fait de son irrégularité. Quand les produits sont de bonne qualité, ils se vendent bien par rapport à la concurrence ouest-africaine. D'autre part, la mise en marché (arrivée des produits sur le marché) au bon moment reste un des problèmes cruciaux que les opérateurs doivent résoudre. |

africaines de contre-saison — Avantages et contraintes

| Maroc | Ethiopie | Egypte | Kenya |
|--|--|---|---|
| Filet | Bobby | Bobby | Filet |
| Bobby | | | Bobby et divers pois |
| Camions réfrigérés | | | |
| | Cargos et vols réguliers | Vols réguliers | Cargos et vols réguliers |
| | | Conteneurs et reefers | |
| Illimitée | Limitée | Très importante pour le maritime et moyenne pour l'aérien, pour ne pas dire faible. | Moyenne et souvent irrégulière durant la contre-saison |
| Généralement le plus bas des origines non-européennes | Moyen | Bas pour le maritime, moyen pour l'aérien | Elevé |
| Plusieurs fois par semaine, voire quotidienne selon la distance du marché | Hebdomadaire | Hebdomadaire | Hebdomadaire |
| Moyenne | Bonne | Bonne surtout avant l'arrivée des productions ouest-africaines, plus limitée ensuite. | Bonne |
| France, Espagne, Italie, Pays-Bas | Italie principalement | Pays-Bas, Belgique, France, Italie | Royaume-Uni, France |
| Elevée sur filet, bonne sur Bobby | Forte sur Bobby | Forte sur Bobby | Forte sur filet et sur les différents pois |
| Bon. Disponibilité en terres et main d'oeuvre | | Bon. Disponibilité en terres, possibilité de développement, main d'oeuvre qualifiée pour le Bobby. | Bon. Disponibilité en terres, possibilité de développement, main d'oeuvre qualifiée pour le filet. |
| | | | Quelques grosses structures qui intègrent dans leur circuit de production des petits producteurs ou « outgrowers », tout en les formant et en les préparant au respect des normes privées de plus en plus exigeantes. Une filière résolument tournée vers les certifications privées et qui se professionnalise de plus en plus. |
| | | | Plusieurs opérateurs plus ou moins importants par la taille et les volumes exportés qui servent de locomotive aux autres opérateurs de la filière. |
| Se partage le marché avec divers concurrents en France, minoritaire durant la contre-saison en Belgique et aux Pays-Bas. | Se partage le marché avec divers concurrents en Italie. | Minoritaire en France, se partage le marché avec concurrents en Belgique et aux Pays-Bas. | Se partage le marché avec divers concurrents en France, domine au Royaume-Uni. |
| Sénégal, Kenya et Burkina Faso (France), Sénégal et Egypte (Pays-Bas) | Sénégal, Egypte, Maroc | Maroc, Kenya et Burkina Faso (France), Maroc et Egypte (Pays-Bas) | Maroc, Kenya et Burkina Faso (France), Maroc et Egypte (Pays-Bas) |
| Filet pour la France, Bobby pour les Pays-Bas | Bobby pour l'Italie | Bobby pour les Pays-Bas, l'Italie et la Belgique | Filet pour le Royaume-Uni et la France |
| Toute la gamme | | Toute la gamme | Toute la gamme |
| Globalgap pour une partie | Globalgap pour une partie | Globalgap pour une partie | Globalgap pour la plupart des exportateurs. Mais surtout, pour bon nombre d'opérateurs, une mise au niveau des exigences Globalgap sans pour autant rechercher la certification, les coûts étant un facteur limitant. |
| Qualité généralement moins bonne que celle des origines concurrentes ouest-africaines en période de contre-saison. | Bonne sur Bobby | Bonne sur Bobby | Excellente sur l'ensemble des produits exportés, principalement sur le filet et sur les produits pré-emballés. |
| Qualité sur filet | Régularité de la qualité et des volumes de Bobby | Qualité, régularité et coût lorsqu'on passe à la production sous serres ou celle exportée par avion. | Plus grande disponibilité surtout durant la contre-saison sur le marché français. |
| Toute l'année, avec une baisse en août et septembre | 100 % contre-saison (décembre à fin avril), concurrence sur le marché italien avec les produits du Sénégal, du Maroc et de l'Egypte. | Toute l'année avec une baisse de l'offre de novembre à mars-avril (productions sous serres). | Toute l'année avec selon les pays destinataires une offre moins soutenue, par exemple en France lorsque la concurrence est plus forte (contre-saison de décembre à mars). |
| Depuis la diversification des exportations du Maroc et le développement de la culture du haricot vert, la production est en constante augmentation. Malgré des volumes impressionnants, l'origine peine à imposer une véritable image de qualité durant la période de contre-saison, pendant laquelle les produits des origines concurrentes lui sont généralement préférés. | Origine reconnue et appréciée pour la qualité de son travail sur le Bobby. Elle est toutefois handicapée par des soucis de qualité qui, associés au coût élevé du fret aérien, poussent souvent les importateurs à interrompre plus tôt leur campagne. | Comme le Maroc, l'Egypte souffre durant la contre-saison de la comparaison avec les produits du Sénégal, jugés souvent de meilleure qualité et parfois moins chers (par rapport aux productions sous serres). | Longtemps la référence et le premier fournisseur de l'UE en haricot, le Kenya est maintenant devancé par le Maroc. Il reste la référence en matière de qualité, ce vers quoi tous les autres veulent tendre. Handicapé par un coût de fret élevé, il se distingue et se différencie par la qualité des produits qu'il propose et par un développement important des produits pré-emballés à forte valeur ajoutée. |



Campagne haricot vert 2008 du Sénégal

Logistique et qualité à harmoniser

La contre-saison reste déterminée et rythmée par les envois du Sénégal qui représentent, durant cette période, une alternative intéressante en offre, qualité et coûts. Cependant, les opérateurs sénégalais n'ont toujours pas pris conscience de tous les avantages qu'ils pourraient tirer de la contre-saison. Il en est résulté un approvisionnement des marchés européens globalement assez déséquilibré. A cela, il faut ajouter des soucis de qualité qui ont considérablement affecté l'image générale de l'origine sur des marchés aussi divers que ceux de l'Italie, de la Belgique et même de la France. Les origines concurrentes du Sénégal en contre-saison se positionnent de plus en plus sur des marchés de niche, à l'exception du Maroc et parfois de l'Egypte. Le Sénégal dispose d'un potentiel de croissance et d'accroissement de parts de marché, mais il lui faudra pour cela résoudre plusieurs problèmes parmi lesquels, et non des moindres, ceux liés à la logistique et à la qualité qui se doit d'être beaucoup plus régulière et harmonisée.

Quelle logistique pour l'approche des marchés ?

Quand on interroge les différents acteurs des filières d'importation sur la campagne écoulée, on est frappé de noter qu'ils font tous référence à l'irrégularité de la qualité et des approvisionnements. Pour les opérateurs spécialistes du Sénégal, plusieurs points sont soulevés, mais on retient surtout l'impression de régression de la qualité des envois de l'origine. Peu importe qu'ils

l'attribuent à la disponibilité de navires ou d'avions, pour bon nombre d'entre eux les « beaux lots » en provenance du Sénégal ont été plutôt rares, et ne leur ont pas permis de mieux valoriser l'origine, les poussant même parfois à interrompre plus tôt leur campagne (sur le marché italien par exemple). Pour d'autres, l'irrégularité des envois par bateau n'a pas permis de maintenir certains contrats, ce qui les a poussés à se réorienter vers des expéditions par avion (marché belge), certes moins importantes en volume mais plus régulières et de meilleure qualité.

Vers une perte progressive de la diversification de l'offre ?

Depuis quelques années, le Sénégal propose en contre-saison des lots de haricot filet et des lots de Bobby. L'origine a toujours su produire du Bobby, mais il lui a fallu beaucoup d'efforts pour développer ses exportations de filet, surtout celles de « très fin ». Le grand reproche qui lui était fait jusqu'alors portait sur la qualité des lots proposés qui pouvait encore progresser si le travail en station de conditionnement était mieux encadré. Les lacunes constatées au niveau du tri empêchaient l'origine de représenter une réelle alternative à l'offre du Kenya. Un point soulevé lors de la campagne 2005-2006 semble s'être confirmé : les producteurs du Sénégal ont de plus en plus de mal à obtenir de bons rendements à l'hectare pour leurs cultures de haricot filet. Si l'on ajoute des problèmes de coûts de main d'oeuvre, cela semble pousser certains opérateurs à se désintéresser de cette production et à se recentrer sur celle du haricot Bobby, alors que certaines marques commençaient à émerger sur ce créneau. Si cette tendance devait durer, on pourrait bien assister à une réorganisation du marché du haricot filet « très fin ». Ce point, s'il ne représente pas un grand intérêt pour les autres marchés, a son importance pour la France, principal consommateur de ce type de haricot ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr

© Hubert de Bon





Fiche pays producteur

Le haricot vert au Sénégal

Localisation

La filière haricot vert est importante au Sénégal car elle représente le tiers des exportations horticoles. La zone de production du filet et du Bobby est assez étendue, mais elle reste néanmoins cantonnée à la région dite des « Petites Niayes ».

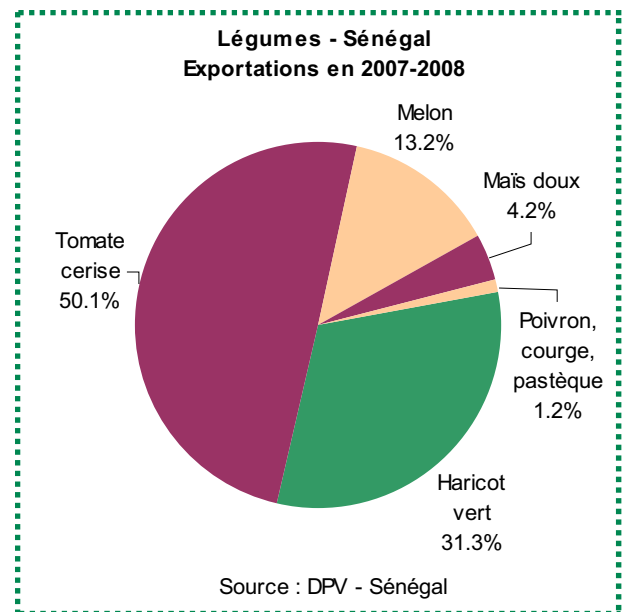
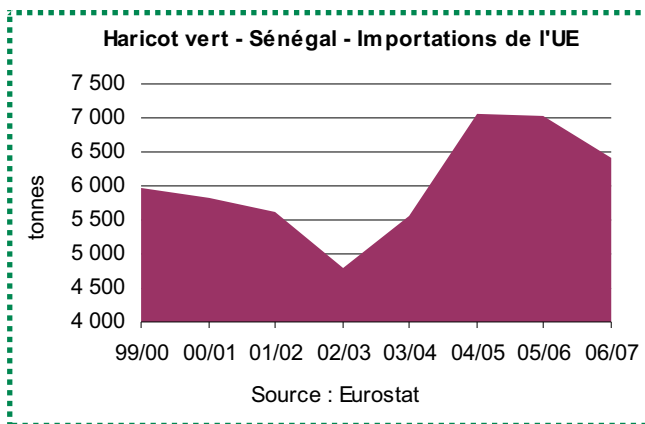


Production

Les producteurs sénégalais longtemps spécialistes du haricot Bobby ont diversifié leur production vers le haricot filet (très fin et fin) jugé plus rentable. Toutefois, cette situation semble au-

jourd'hui évoluer à nouveau, car les producteurs reviennent à la production de Bobby. Ce revirement semble dû à des rendements à l'hectare plus élevés pour le Bobby et également à des coûts de main d'oeuvre inférieurs par rapport au filet.

| Haricot vert — Sénégal — Calendrier de production | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | D | J | F | M | A | M |
| Filet et Bobby | | | | | | | |



Exportations globales

Quatrième pays producteur en Afrique après le Maroc, le Kenya et l'Egypte, le Sénégal reste néanmoins le premier acteur sur le marché européen pendant une partie de la contre-saison, de décembre à mars. Les exportations horticoles se sont élevées à 17 223 tonnes en 2007-08, en baisse de 800 tonnes par rapport à la campagne précédente. Cette diminution est principalement imputable à la production de haricot vert dont les rendements ont été particulièrement affectés par des conditions climatiques difficiles en janvier et février (fortes chaleurs et vents desséchants).

| Haricot vert — Sénégal — Fret maritime | | |
|--|----------------|--------------------|
| Port de départ | Port d'arrivée | Temps de transport |
| Dakar | Europe du Nord | 6 à 8 jours |

Logistique

Au début des années 2000, le Sénégal a cherché à réduire ses coûts d'approche afin d'être aussi compétitif que son concurrent marocain. Le transport maritime s'est alors imposé. En l'espace d'à peine huit ans, le rapport aérien/maritime s'est complètement inversé. Plus de 90 % des volumes sont aujourd'hui exportés par bateau.

© Vilmoir



La culture du haricot vert en Afrique

par Benoît Leverrier, benoit.leverrier@wanadoo.fr

Exigences

En conditions tropicales, la culture du haricot vert est plus particulièrement pratiquée pendant la saison sèche en zone sahélienne (Sénégal, Burkina Faso). Au Kenya, le climat et les zones de production qui se situent à diverses altitudes permettent des productions tout au long de l'année. Si le haricot se comporte bien sur de nombreux types de sol, il préfère toutefois les terres plutôt fortes mais sans excès car le haricot est sensible à l'asphyxie racinaire. Il se caractérise par un cycle végétatif très court, notamment dans les zones sahéliennes : début de récolte 45 à 60 jours après semis. En zone d'altitude au Kenya, ce cycle est beaucoup plus long : 60 jours minimum. Il convient pour cela de favoriser le développement de la plante en étant rigoureux sur la fertilisation et l'irrigation. Malgré ce cycle végétatif de courte durée, le haricot est sujet aux attaques de maladies et de ravageurs, qui peuvent être préjudiciables à la qualité des produits mais aussi aux résultats économiques.

Les sols



© Hubert de Bon

Afin de minimiser les attaques fongiques dès la germination et la levée des plantes et pour favoriser la productivité des parcelles, il est nécessaire de pratiquer des rotations culturales. Les précédents culturaux les plus favorables sont les céréales. Les cultures de légumes à feuilles et

cucurbitacées sont à éviter. Les sols de structures diverses (limoneux-sableux, argilo-sableux) peuvent être retenus. La culture est possible sur les sols à structure battante (limoneux), mais la période semis-levée nécessite quelques précautions. De par son court cycle végétatif, il faut que le haricot se développe rapidement. C'est pourquoi la préparation du sol doit être minutieuse et rigoureuse. Un sol adapté à la culture du haricot vert doit :

- être travaillé sur un minimum de 35 à 40 cm ;
- avoir une structure homogène et un lit de semence aéré et fin ;
- être correctement nivelé de façon à éviter les zones humides (mauvais développement des plants et risques d'attaques fongiques).

La fumure de fond sera incorporée au moment de la préparation du sol pour qu'elle soit localisée dans la zone du développement racinaire des plantes. Les fumures organiques sont déconseillées car elles peuvent favoriser la sensibilité du haricot aux maladies et ravageurs en cas de mauvaise décomposition. Seule une matière organique bien décomposée, enfouie au moment de la préparation du sol, peut être appliquée.

Les semis

Les densités de semis sur les parcelles doivent permettre aux plantes d'avoir un développement végétatif raisonnable, sans excès. Une densité trop importante favorise l'étiollement des plants et, par conséquent, accentue la fragilité et les risques sanitaires. C'est pourquoi les densités de semis doivent tenir compte des éléments suivants :

- la variété et son développement végétatif ;
- la saison de plantation (densités moindres en période humide) ;
- la méthode d'irrigation (densités moindres avec une irrigation à la raie).

Les semences certifiées et traitées sont recommandées car elles permettent de protéger les jeunes plantules contre les premiers ravageurs (mouche des semis) et sont exemptes de germes et maladies de type *Fusarium* et grasse. Les besoins en semences avoisinent les 30 kg par hectare pour obtenir des densités d'environ 200 000 à 250 000 plants/ha. En cas d'irrigation au goutte-à-goutte, les densités sont en général plus importantes pour atteindre 300 000 plants/ha. Le dispositif d'intervalle entre les lignes de plantation est en moyenne de 30 à 40 cm et de 5 à 7 cm entre plants sur la ligne. En période pluvieuse ou de forte humidité, un espacement plus important sur la ligne permet au plant de sécher rapidement après une pluie. Sur un sol bien ressuyé (si une irrigation a été effectuée auparavant), les graines sont placées à une profondeur de 2 à 5 cm. En sol léger et filtrant (sableux), il faut éviter de semer trop superficiellement. A l'opposé, en sol lourd et/ou battant, une profondeur de 2 à 3 cm est suffisante. Si une irrigation est nécessaire et recommandée dès le semis en sol sableux, il est déconseillé d'irriguer entre le semis et la levée en sol lourd et battant. En règle générale, en sol limoneux-argileux, la pré-irrigation effectuée avant semis est suffisante pour permettre aux graines de germer et d'assurer une levée homogène et régulière sur la parcelle.



© Hubert de Bon

La fertilisation

De par le cycle court du haricot vert, le choix des formes d'engrais est important. La fertilisation doit être basée sur l'utilisation d'engrais dont les éléments sont rapidement et facilement assimilables. La particularité des plantes de la famille des légumineuses, dont fait partie le haricot, est de pouvoir fixer l'azote grâce aux nodules sur les racines. Si cela permet un apport non négligeable en azote, les apports complémentaires restent nécessaires pour obtenir un rendement commercial optimum. La fertilisation sera raisonnée pour l'ensemble des éléments majeurs (N, P, K) et appliquée en partie avant la mise en culture (fumure de fond) et le solde au cours du cycle végétatif (fumure de couverture).

Dans de nombreuses zones de production, la fertilisation est assurée par des engrais simples et complets. Les engrais azotés (N) seront apportés sous forme uréique, ammoniacale ou nitrique, les phosphoriques (P) sous forme de phosphate d'ammoniaque ou superphosphate triple et les potassiques, sous les formes les plus couramment utilisées que sont le sulfate ou le nitrate de potasse. Les formes chlorures sont à éviter car le chlore est toxique pour de nombreuses cultures maraîchères et le haricot vert en particulier. Au moment des applications des fumures de couverture, il est important de pratiquer un binage superficiel ou de faire suivre l'épandage par une irrigation. Sur certains périmètres disposant d'installations plus techniques, les fertilisations, notamment de couverture, peuvent être associées à l'irrigation au goutte-à-goutte.

En complément des éléments majeurs, les éléments secondaires sont, en règle générale, associés à la fumure de fond sous forme de sulfate de magnésie pour la magnésie et de phosphate naturel ou scories pour le calcium. Les apports d'oligo-éléments indispensables à la culture (molybdène, zinc, cuivre et manganèse) seront assurés au besoin par des pulvérisations foliaires, voire apportés par le réseau d'irrigation au goutte-à-goutte.

Haricot vert — Fertilisation — Apports recommandés et schéma de fumure

| | N | P | K |
|--|----------------|-----------------|------------------|
| Dose recommandée par hectare | 70-90 u | 80-100 u | 150-180 u |
| Fumure de fond en % de la fumure recommandée | 40-50 % | 40-50 % | 40-50 % |
| Fumure de couverture (semis + 15 jours) | 25-30 % | 25-30 % | 25-30 % |
| Fumure de couverture (semis + 25-30 jours) | 25-30 % | 25-30 % | 25-30 % |

L'irrigation

Comme pour la majorité des cultures de contre-saison en pays tropicaux, et notamment en zone sahélienne, l'irrigation des parcelles de haricot vert est indispensable pour permettre une production qualitative et quantitative. Sur certaines zones d'altitude au Kenya, les pluies peuvent couvrir en partie les besoins en eau. Traditionnellement, les parcelles sont irriguées par gravité. Certains périmètres ont opté pour des techniques d'irrigation plus pointues, à savoir l'irrigation au goutte-à-goutte et l'irrigation par aspersion.

Par gravité

Il est important pour ce type d'irrigation d'avoir un sol correctement nivelé pour permettre une circulation de l'eau sans encombre le long des lignes de plantation. Des disparités dans le nivellement vont provoquer l'accumulation d'eau dans certaines zones, propice au dépérissement des plants (asphyxie racinaire) et au développement de certaines maladies fongiques. Ce type d'irrigation consomme énormément d'eau et la gestion quantitative est délicate, notamment en saison des pluies (cumul irrigation + pluie parfois excessive).

Au goutte-à-goutte

Très bien adaptée à ce type de culture, la technique du goutte-à-goutte demande de la rigueur, notamment en ce qui concerne le matériel de filtration, car l'eau chargée en particules peut boucher les gaines d'irrigation. Ce principe d'irrigation consomme nettement moins d'eau que le système par gravité et la gestion quantitative est plus souple et rationnelle. De plus, cette technique permet d'apporter, si nécessaire, la fumure de couverture en fractionnant les apports tout au long de la période de culture. Il convient d'être très rigoureux dans le choix et la qualité des engrais qui seront utilisés dans un schéma

de ferti-irrigation, les risques d'obturation des goutteurs pouvant être préjudiciables à une bonne irrigation de l'ensemble des lignes et de la parcelle.

Par aspersion

Cette technique permet également de mieux gérer les volumes et apports en eau tout au long du cycle végétatif. Afin d'éviter les risques de brûlure sur feuilles, mais également pour limiter les risques de maladies fongiques notamment par temps lourd, il est préférable nécessaire d'arroser le matin ou le soir de préférence. Les arroseurs à gros jets ou grosses gouttes sont à proscrire car ils peuvent endommager le feuillage des plantes, mais aussi favoriser les éclaboussures de terre sur gousses et ainsi limiter le rendement commercial de la parcelle. Cette technique d'arrosage a l'avantage de limiter les populations de certains ravageurs, notamment les acariens et les thrips.

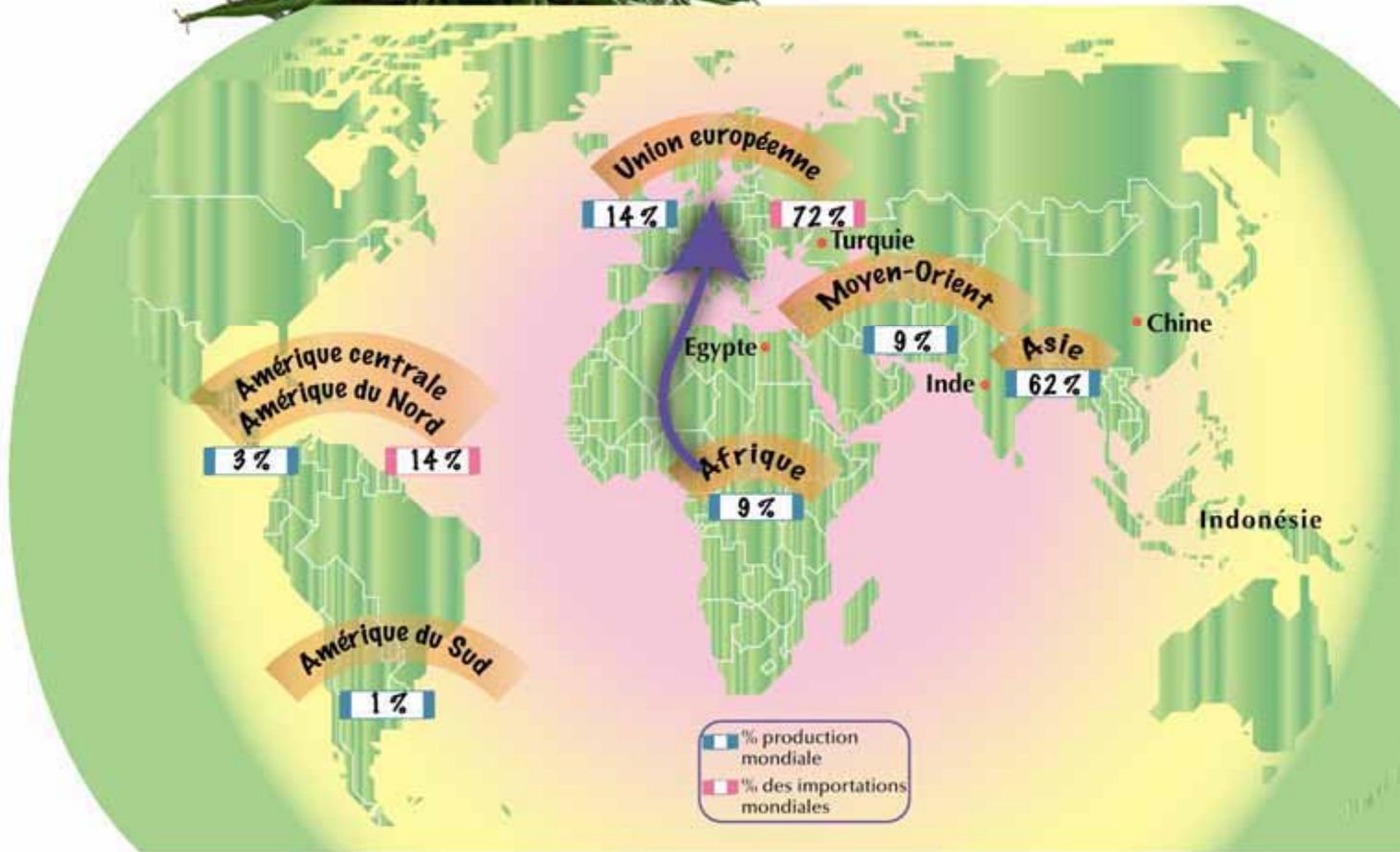
Le haricot vert redoute le stress hydrique, surtout au stade levée et dans la phase floraison-grossissement des gousses. Malgré tout, il faut se garder d'une irrigation excessive au stade post-levée, pour éviter les attaques fongiques au niveau du collet des plantules. Un léger déficit hydrique raisonné après la levée favorise l'enracinement des plants qui exploiteront ainsi une zone profonde du sol. Les fréquences et doses d'irrigation peuvent être connues au regard des conditions climatiques, notamment en tenant compte des évaporations journalières. L'installation de tensiomètres au sein de la parcelle peut aider aux décisions de mise en eau, tant sur les doses que sur les fréquences. La connaissance et l'expérience des sols et de la culture sont à prendre en considération pour la gestion de l'irrigation. Les irrigations à la raie comme les irrigations par aspersion seront effectuées de préférence le matin, ce qui permet au feuillage de sécher au cours de la journée. Les irrigations par aspersion ne doivent pas être pratiquées immédiatement après un traitement foliaire fongique ou insecticide. De même, on évitera une irrigation juste avant la récolte. Les conditions de récolte seront plus confortables (pas de zones humides) et la qualité des produits meilleure (pas de risque de boue ou terre humide sur les gousses).



Haricot vert

(filet, mangetout, etc.)

une production mondiale de 6.4 millions de tonnes
un commerce mondial d'environ 460 000 tonnes



Haricot vert — Importations des Etats-Unis

| tonnes | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Total, dont | 24 786 | 23 869 | 24 031 | 26 968 | 27 891 | 30 634 | 30 596 | 29 922 | 31 418 | 32 711 | 35 966 |
| Mexique | 22 951 | 22 271 | 20 827 | 25 040 | 26 780 | 28 797 | 28 086 | 26 883 | 27 497 | 26 787 | 28 525 |
| Guatemala | 92 | 262 | 376 | 350 | 254 | 478 | 339 | 422 | 1 679 | 4 535 | 6 730 |
| Canada | 1 544 | 1 185 | 2 544 | 1 310 | 486 | 832 | 1 341 | 1 862 | 1 527 | 832 | 222 |
| Rép. dom. | 134 | 102 | 29 | 36 | 203 | 316 | 267 | 266 | 66 | 158 | 109 |
| Pérou | 0 | 34 | 21 | 107 | 30 | 16 | 259 | 239 | 156 | 154 | 190 |
| Nicaragua | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 24 | 0 | 18 | 280 | 100 | 41 |
| Autres | 66 | 16 | 234 | 124 | 139 | 172 | 304 | 233 | 213 | 146 | 149 |

Source : douanes US, code 070820

Haricot vert — Importations du Japon

| tonnes | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|
| Total, dont | 1 389 | 1 029 | 1 144 | 1 339 | 1 310 | 1 435 | 868 | 1 119 | 1 635 | 1 555 | 1 132 | 992 |
| Oman | 809 | 705 | 947 | 882 | 976 | 993 | 727 | 925 | 1 397 | 1 211 | 1 028 | 0 |
| Chine | 23 | 0 | 37 | 269 | 161 | 154 | 100 | 144 | 164 | 278 | 80 | 0 |
| Etats-Unis | 0 | 0 | 0 | 38 | 14 | 21 | 21 | 0 | 0 | 0 | 15 | 0 |
| Em. arab. unis | 1 | 0 | 3 | 6 | 28 | 135 | 11 | 47 | 70 | 64 | 8 | 0 |
| Mexique | 275 | 157 | 70 | 65 | 22 | 24 | 6 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| N ^{elle} Zélande | 264 | 158 | 79 | 79 | 97 | 77 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Autres | 18 | 9 | 7 | 0 | 12 | 31 | 3 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 |

Source : douanes Japon, code 070820000

Haricot vert - UE Importations par point d'ent



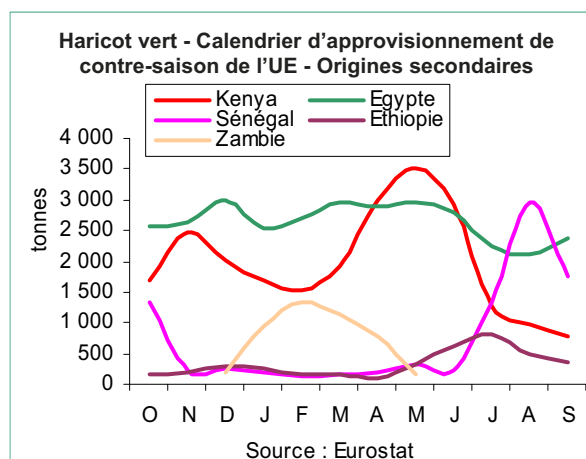
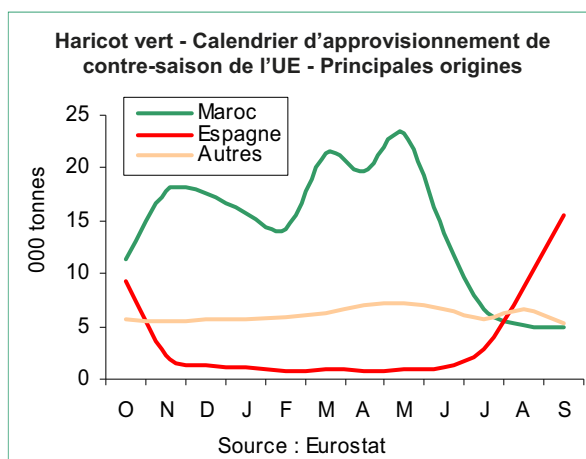


| Haricot vert Production mondiale | |
|-------------------------------------|--------------|
| 2006 | 000 tonnes |
| Monde | 6 416 |
| Chine | 2 431 |
| Indonésie | 830 |
| Turquie | 564 |
| Inde | 420 |
| Egypte | 215 |
| Espagne | 215 |
| Italie | 191 |
| Maroc | 142 |
| Belgique | 110 |
| Etats-Unis | 97 |
| Thaïlande | 92 |
| Pays-Bas | 70 |
| Grèce | 68 |
| Roumanie | 64 |

| Haricot vert Exportations mondiales | |
|--|------------|
| 2006 | 000 tonnes |
| Monde | 460 |
| Maroc | 109 |
| France | 70 |
| Kenya | 37 |
| Pays-Bas | 36 |
| Mexique | 29 |
| Egypte | 28 |
| Espagne | 26 |
| Etats-Unis | 26 |
| Royaume-Uni | 20 |
| Malaisie | 15 |
| Belgique | 13 |
| Allemagne | 12 |
| Kirghizistan | 7 |
| Sénégal | 6 |

| Haricot vert Importations mondiales | |
|--|------------|
| 2006-2007 | 000 tonnes |
| Monde | 460 |
| UE-25, dont | 333 |
| Espagne | 81 |
| Belgique | 73 |
| France | 53 |
| Pays-Bas | 36 |
| Etats-Unis | 36 |
| Canada | 30 |
| Egypte | 26 |
| Singapour | 11 |
| Sri Lanka | 6 |
| Em. arabes unis | 5 |
| Malaisie | 3 |
| Suisse | 3 |
| Liban | 2 |

Sources : FAO, douanes UE, USA, Japon, Cirad



Sources : sources professionnelles, FAO, Douanes UE, Japon, IFAS



| Haricot vert — Importations et production de l'Union européenne | | | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| tonnes | 1999-00 | 2000-01 | 2001-02 | 2002-03 | 2003-04 | 2004-05 | 2005-06 | 2006-07 |
| Total global, dont | 182 021 | 208 225 | 251 474 | 282 584 | 321 058 | 345 671 | 341 783 | 333 011 |
| France | 26 914 | 27 257 | 64 429 | 66 391 | 70 003 | 87 511 | 70 773 | 50 486 |
| Pays-Bas | 27 188 | 36 476 | 36 628 | 48 011 | 52 626 | 45 980 | 45 271 | 44 972 |
| Allemagne | 8 080 | 6 451 | 8 354 | 8 149 | 8 007 | 9 693 | 8 426 | 10 536 |
| Belgique | 3 890 | 5 318 | 5 309 | 6 032 | 5 753 | 10 182 | 8 175 | 5 394 |
| Italie | 8 092 | 6 606 | 4 825 | 2 327 | 4 228 | 4 274 | 3 622 | 3 816 |
| Royaume-Uni | 298 | 693 | 664 | 809 | 1 186 | 833 | 498 | 776 |
| Danemark | 6 | 15 | 9 | 184 | 299 | 311 | 571 | 485 |
| Pologne | 435 | 247 | 432 | 687 | 364 | 328 | 458 | 749 |
| Approvisionnement « été » | 74 903 | 83 063 | 120 651 | 132 591 | 142 465 | 159 113 | 137 793 | 119 081 |
| Intra UE hors Espagne | | | | | | | | |
| Maroc | 19 865 | 32 927 | 43 096 | 56 937 | 79 960 | 84 977 | 102 631 | 108 986 |
| Kenya | 23 169 | 22 514 | 21 539 | 23 202 | 28 854 | 30 543 | 32 980 | 36 600 |
| Egypte | 17 956 | 19 895 | 21 625 | 21 750 | 27 513 | 27 000 | 27 007 | 27 759 |
| Sénégal | 5 974 | 5 830 | 5 608 | 4 800 | 5 556 | 7 059 | 7 040 | 6 420 |
| Ethiopie | 3 523 | 3 168 | 2 140 | 2 648 | 3 534 | 4 509 | 4 689 | 3 342 |
| Burkina Faso | 2 264 | 1 985 | 1 326 | 1 197 | 903 | 562 | 660 | 838 |
| Zimbabwe | 2 371 | 2 373 | 1 781 | 1 379 | 1 397 | 2 038 | 1 295 | 730 |
| Rép. dominicaine | 454 | 478 | 509 | 615 | 484 | 385 | 413 | 724 |
| Zambie | 2 479 | 4 060 | 2 007 | 2 225 | 1 466 | 1 307 | 948 | 720 |
| Turquie | 713 | 781 | 1 108 | 1 239 | 979 | 889 | 790 | 633 |
| Tanzanie | 19 | 207 | 340 | 213 | 687 | 1 009 | 1 055 | 520 |
| Guatemala | 42 | 40 | 49 | 134 | 367 | 310 | 363 | 379 |
| Total extra UE | 81 802 | 96 594 | 103 064 | 118 070 | 153 155 | 161 830 | 181 133 | 189 393 |
| Espagne | 25 316 | 28 568 | 27 759 | 31 923 | 25 439 | 24 729 | 22 857 | 24 537 |
| Approvisionnement « automne-hiver -printemps » Extra UE + Espagne | 107 119 | 125 162 | 130 823 | 149 993 | 178 594 | 186 559 | 203 990 | 213 929 |

Source : Eurostat, code 070820



Arthropodes des cultures légumières d'Afrique de l'Ouest, centrale, Mayotte et Réunion

Dominique Bordat
Laurence Arvanitakis



Centre de coopération
internationale en recherche
agronomique pour
le développement

L'OUVRAGE comprend une description de 135 espèces d'arthropodes nuisibles très répandus dans les cultures légumières d'Afrique de l'Ouest, centrale, Mayotte et Réunion. Cette description est accompagnée de 322 photographies représentant les stades les plus caractéristiques du développement des insectes et/ou les dégâts qu'ils occasionnent. Une énumération des plantes hôtes attaquées est donnée pour chacun de ces nuisibles dont, par ailleurs, la répartition géographique a été indiquée à partir des prospections menées par les auteurs dans les zones étudiées.

Ce manuel vise à apporter un appui à la détermination des principaux arthropodes nuisibles qui y sont rencontrés ; son objectif est de fournir une aide efficace aux hommes de terrain qui par leur travail ont l'occasion de les rencontrer fréquemment sur leurs cultures. Il s'adresse aux responsables du développement et aux professionnels agricoles.

Arthropodes des cultures légumières d'Afrique
de l'Ouest, centrale, Mayotte et Réunion
Dominique Bordat et Laurence Arvanitakis

Prix 26 € HT

ISBN 2-87614-593-6

Contact : dominique.bordat@cirad.fr



Food Quality and Safety



International Conference:

Diversifying Crop Protection

La Grande-Motte, France > October 12-15, 2008

Advances in crop protection have helped boost agricultural yields and consistency, but new concerns about human health and the environment and increased public awareness about the negative impact of pesticides mean farming systems less reliant on pesticide use need to be developed.

The most recent advances concerning the sustainable exploitation of crop protection strategies will be presented :

Implementation > Applying existing tactics and strategies.

Innovation > Building innovative strategies for tomorrow.

Impact and governance > Assessing progress toward sustainable development.

Plenary sessions will be devoted to the global challenges for crop protection and food safety, and include the perspectives of a variety of stakeholders: crop protection industry, retail sector, biocontrol manufacturers and environmentalists.

Specialised sessions will be devoted to various aspects of the durable exploitation of crop protection strategies.

Up to 400 participants from across the world are expected to attend.

About ENDURE
ENDURE is the European Network for the Durable Exploitation of Crop Protection Strategies, a Network of Excellence (NoE) with two key objectives: restructuring European research and development on the use of plant protection products, and establishing ENDURE as a world leader in the development and implementation of sustainable pest control strategies.
Eighteen organisations in 10 European countries are committed to ENDURE for four years (2007-2010), with financial support from the European Commission's Sixth Framework Programme, priority 5: Food Quality and Security.

To register and for more details go to:

www.endure-network.eu





Les variétés de haricot vert

Photos variétés © Seminis

Depuis le milieu des années 1990, les variétés utilisées pour la production de haricot vert destiné à l'exportation vers les marchés de l'Union européenne ont peu changé. Elles sont une demi-douzaine à couvrir l'ensemble des cultures des pays producteurs d'Afrique et du Bassin méditerranéen. C'est la société Royal Sluis du groupe Seminis qui fournit l'essentiel de ce matériel végétal permettant la production et le commerce de ce produit de contre-saison particulièrement fragile. Plusieurs autres sociétés semencières sont en train de sélectionner de nouvelles variétés qui pourraient dans un proche avenir offrir un plus large éventail de choix pour les producteurs.

Différents types de haricot vert : Bobby, filet fin et filet très fin

Les variétés Amy, Teresa et Samantha occupent le créneau des haricots de type filet sans fils fin, alors que Paulista et Nerina s'orientent davantage vers la production de haricot fin de type bobby. Nerina semble en fin de parcours et est supplantée progressivement par Paulista. Les variétés Julia et Sagana de type filet très fin sont cultivées pour l'exportation vers la France et la conserve (Cameroun, Afrique du Sud). La répartition géographique des variétés est relativement égale selon les pays producteurs, toutefois telle ou telle variété trouvera plus de développement selon la segmentation de marché recherchée. Ainsi, le Kenya ou le Burkina Faso se tournent plutôt vers les haricots de type filet. Le Maroc, l'Égypte et le Sénégal optent pour une utilisation plus diversifiée des variétés disponibles selon les marchés destinataires où le haricot de type Bobby prédomine. Ces différentes variétés présentent plus ou moins les mêmes caractéristiques de production et se distinguent par la forme et la longueur de la gousse ou sa couleur d'un vert plus ou moins prononcé (à conditions de production égales). La variété Amy, très répandue, semble plus sensible à la rouille, une des principales maladies du haricot.

Paulista

Type Bobby

Calibre : 30 % de 6 à 8 mm,
60 % de 8 à 9 mm
Couleur : vert foncé brillant

Paulista est la meilleure variété de type Bobby. Elle assure un rendement stable et une qualité très demandée pour l'exportation. De plus, elle a une très bonne tolérance au transport. Elle est cultivée au Sénégal, en Gambie, au Maroc, en Ethiopie, en Egypte, au Kenya et en Afrique du Sud (marché local).



Samantha

Type filet

Longueur : gousse droite de 12 à 13 cm

Samantha est une variété vigoureuse, grâce à son système racinaire puissant, qui s'adapte bien aux conditions de stress. Elle a un potentiel de rendement très élevé. Elle est cultivée au Kenya et au Burkina Faso.



Teresa

Type filet

Longueur : gousse de 13 à 14 cm
Couleur : vert foncé
Résistances : rouille, anthracnose et mosaïque commune.

Teresa est leader sur le marché des variétés filet résistantes à la rouille, ce qui a son importance pour une origine comme le Kenya où cette maladie peut engendrer de graves problèmes. Le Kenya exporte l'intégralité de sa production vers le Royaume-Uni.



Amy

Type filet

Calibre : 70 % inférieur à 8 mm
Gousses droites et longues.

Amy est une plante vigoureuse à floraison étalée. Elle a une excellente capacité de conservation après récolte et conditionnement. C'est aussi une référence en matière de récolte manuelle. Elle est cultivée au Kenya, au Sénégal, au Burkina Faso, en Zambie et au Zimbabwe. La production d'Amy est essentiellement destinée à la France.





Maladies et ravageurs du haricot vert

La protection phytosanitaire doit permettre de produire un haricot répondant aux normes de qualité et respectant les normes résiduelles de pesticides. Elle doit être en adéquation tant avec la réglementation en vigueur dans le pays de production qu'avec les normes résiduelles des pays récepteurs du produit exporté. La lutte chimique doit être avant tout raisonnée. L'observation et la détection d'un seuil minimum doivent être prises en considération avant tout traitement à base de fongicides.

Principales maladies

L'apparition et le développement des maladies fongiques ainsi que leur intensité varient en fonction des zones (zone sahélienne du Sénégal ou du Burkina Faso, zone d'altitude du Kenya) et des périodes de production (en saison pluvieuse ou sèche au Kenya). Certaines maladies peuvent avoir, à certaines époques de l'année, des incidences qualitatives et économiques marginales ou au contraire majeures sur la production.

Des recommandations techniques peuvent aider à lutter contre l'apparition de ces maladies fongiques :

- respecter la rotation et l'assolement des parcelles destinées à la culture du haricot vert ;
- maîtriser l'irrigation, ce qui permet de limiter le développement de nombreuses maladies ;
- utiliser des semences certifiées et traitées ;
- mettre en culture des variétés reconnues résistantes ;
- mettre en place un programme phytosanitaire respectueux des normes résiduelles en vigueur.



Alternariose

En règle générale, cette maladie se limite aux feuilles de base et reste sans incidence sur les autres parties aériennes de la plante. Mais en conditions très humides et froides, les attaques peuvent atteindre les parties supérieures ainsi que les gousses. Les symptômes sur gousse peuvent n'apparaître qu'après récolte, une fois les produits conditionnés et exportés. Il est important de respecter les densités de plantation recommandées pour permettre aux plantes de sécher rapidement après les pluies ou les irrigations par aspersion. Des traitements fongiques peuvent s'avérer nécessaires.

Anthraxose

Dans un premier temps, les feuilles sont attaquées par le champignon. Par la suite, l'ensemble des organes, et notamment les gousses, peuvent être à leur tour attaqués. Certaines variétés de haricot sont résistantes à cette maladie fongique. Il est recommandé de choisir parmi ces cultivars pour limiter les risques. Des traitements fongiques en cours de culture peuvent aider à limiter et à maîtriser les dommages causés par ce champignon.

Graisse du haricot

La bactérie responsable peut attaquer l'ensemble des parties de la plante. Les mauvaises conditions climatiques (froid et humidité) favorisent son développement. L'utilisation de semences traitées et sélectionnées limite l'apparition de la maladie. Certains traitements fongiques, notamment à base de cuivre, en cours de culture limitent son développement.

Rouille

Les symptômes apparaissent dans un premier temps sur feuilles. En période de forte humidité, l'ensemble du feuillage peut être affecté et se dessécher. Dans ce cas, la production est compromise. Un choix judicieux des parcelles (éviter les zones de bas-fond), une irrigation maîtrisée (arrosage le matin pour favoriser un ressuyage des plantes au cours de la journée), et l'utilisation de variétés résistantes permettent une maîtrise du développement de cette maladie. En dernier recours, un programme fongique préventif peut être appliqué.

Pythium, fonte des semis

Les plantules émergentes présentent des racines nécrosées, noires, et flétrissent rapidement. Dans les zones adjacentes apparemment saines, les nécroses racinaires peuvent avoir un impact sur le développement des plantes et sur les rendements commerciaux. Afin de limiter les attaques, il est important de bien respecter les rotations culturales et d'éviter les précédents de plantes sujettes à ces maladies. Les excès d'eau et d'irrigation au stade semis-levée favorisent l'apparition de ces maladies fongiques. L'utilisation de semences saines et traitées à base de fongicides est recommandée. Outre ces deux principales maladies qui peuvent affecter les cultures au moment de la levée, on citera dans le même registre les attaques possibles de fusariose, de pourriture des racines ainsi que du collet.

Principaux ravageurs

Comme pour les maladies fongiques, les zones et les saisons de production sont sujettes à des dommages plus ou moins conséquents causés par les principaux ravageurs. Certains autres ravageurs, dont la mouche du semis, la pyrale du haricot et la chenille légionnaire, peuvent avoir également des incidences sur la production de haricot vert. Des observations régulières des parcelles sont nécessaires pour déterminer les seuils d'intervention et adapter les traitements.



Colonie de pucerons

Puceron

Outre les dommages directs sur plante (mauvais développement), la présence de pucerons provoque l'apparition de

miellat, substance sécrétée par ces insectes favorisant le développement de fumagine, un champignon de couleur noire. Le miellat et la fumagine déprécient la qualité des récoltes. En outre, le puceron présent sur les cultures est un facteur important de transmission de maladies virales. Si la lutte chimique peut se justifier, on utilisera en priorité des matières actives qui préservent les prédateurs naturels des pucerons.

Noctuelle de la tomate

La chenille s'attaque tout particulièrement aux gousses et occasionne d'importants dégâts. Toute importation de haricot dans laquelle on recense des chenilles est interceptée à son arrivée en Europe. C'est pourquoi il est important d'avoir un programme de lutte contre ce parasite. Des traitements préventifs sont le plus souvent appliqués sur les cultures. L'introduction de prédateurs spécifiques peut être associée à la lutte phytosanitaire. Il convient dans ce cas d'utiliser des matières actives respectueuses des populations de prédateurs.



Noctuelle



Mouches blanches

Mouche blanche

Ce parasite est présent dans de nombreuses zones de production et son impact peut être important sur les cultures maraîchères. Il est dommageable par l'apparition de miellat et la transmission de nombreux virus. Le miellat rejeté par les larves favorise l'apparition de

fumagine. La transmission de virus, en cas de forte infestation de mouches blanches, peut compromettre le développement des plantes et la récolte. Les traitements à base d'insecticides deviennent de plus en plus difficiles dans la mesure où la mouche blanche a développé une résistance à de nombreuses matières actives. Si les nouvelles générations de molécules sont encore efficaces, il est nécessaire également de prendre en compte les méthodes de lutte intégrée, notamment l'introduction de prédateurs naturels (hyménoptères parasites).

Thrips

Les piqûres de ces insectes ont un impact sur le développement de la plante qui finit par se dessécher. Des conditions chaudes favorisent le développement de ce ravageur. Dans certains cas, les traitements insecticides sont nécessaires.



Dégâts de thrips



Dégâts de mouche

Mouche du haricot

Les mouches adultes pondent sur les jeunes plants et les larves envahissent les tiges. Les plantules parasitées finissent par se dessécher. L'utilisation de semences traitées permet en règle générale de maîtriser les dommages causés par ce ravageur.

Nématodes à galles

Le développement de nématodes sur le système racinaire pénalise la croissance des plantes. Des rotations bien conduites et des travaux du sol adaptés permettent de limiter l'impact de ce ravageur sur les cultures de haricot vert.



Dégâts de nématodes



Dégâts d'acariens

Araignée rouge, acariens

Les fortes attaques d'araignées rouges pénalisent le développement des plantes et par conséquent les récoltes. Les conditions climatiques rencontrées en zones chaudes et sèches favorisent le développement de ce ravageur. Si les traitements chimiques peuvent éradiquer les populations d'araignées, on recense des résistances de plus en plus fréquentes. Des prédateurs peuvent également être introduits pour limiter les populations d'araignées sur les parcelles infestées. Dans ce cas, il est impératif d'utiliser des pesticides qui épargneront le prédateur introduit.



Récolte et post-récolte du haricot vert



Récolte

La fréquence de récolte sera adaptée au type de haricot exporté. Pour le haricot extra fin (Kenya), les récoltes se feront tous les jours. Pour le Bobby, une récolte tous les trois à quatre jours est conseillée et tous les deux jours pour le haricot filet. Il est nécessaire de garder ces fréquences de récolte tout au long de la production pour éviter de pénaliser les rendements commerciaux par des écarts de triage importants. Les produits seront récoltés manuellement et cueillis avec le pédoncule. Un soin particulier est nécessaire pour préserver la qualité de la récolte, à savoir :

- ne pas surcharger les caisses de récolte (risque d'écrasement) ;
- préserver la fraîcheur des produits en évitant de les laisser en plein soleil ;
- mettre les récoltes le plus rapidement possible en chambre froide, y compris avant le triage si ce dernier est différé.

Les récoltes se feront de préférence le matin, sauf si les plantes sont humides. Le personnel chargé de la récolte sera sensibilisé aux exigences qualitatives spécifiques à cette production.

Haricot vert filet — Norme européenne

| Largeur de la gousse | Calibre |
|------------------------|----------|
| ne dépassant pas 6 mm | très fin |
| ne dépassant pas 9 mm | fin |
| ne dépassant pas 12 mm | moyen |

Conditionnement

Les opérations de conditionnement vont permettre de mettre en colis des produits qui doivent répondre à la norme européenne de qualité relative au haricot vert (norme CE 912/2001). Pour cela, il est nécessaire d'effectuer un tri des produits après récolte pour :

- éliminer les gousses cassées, percées, tordues, etc. ;
- éliminer les débris végétaux (feuilles, tiges) ;
- classer les haricots selon le calibre.

Chaque colis conditionné destiné au marché d'exportation présentera les caractéristiques du produit, à savoir la catégorie, le calibre et l'ensemble des informations réglementaires (origine, nom du producteur/exportateur, etc.).

Conservation

Quel que soit le mode de transport retenu (voie aérienne ou maritime), il est impératif que les produits soient placés en chambre froide dès leur conditionnement. Les températures de conservation minimales se situent aux environs de 4°C et permettent au haricot vert de se conserver environ une semaine. Ce schéma est appliqué pour des exportations par voie maritime au départ notamment du Sénégal. Pour des circuits de mise en marché plus courts (voie aérienne) et sur des produits de calibre fin, les températures de conservation peuvent être proches de 10 à 12°C. Outre la température, il convient de conserver les produits conditionnés dans une atmosphère d'humidité relative proche de 80 % pour une conservation à 4°C et proche de 90 à 95 % pour une conservation aux environs de 10°C. Un excès d'hygrométrie peut provoquer des évolutions de gousse avec apparition de moisissures. Cela est d'autant plus important pour les produits transportés par conteneurs frigorifiques (Sénégal). Les produits conditionnés seront entreposés dans des chambres froides disposant d'une ventilation modérée pour éviter le dessèchement des gousses. Une fois le produit arrivé à destination, il est important de ne pas rompre la chaîne du froid pour préserver la qualité des haricots verts.





Repères

| Les principaux produits | En parts des volumes et des dépenses totales de fruits du mois en France | | |
|-------------------------|--|---------|----------|
| | En % | Volumes | Dépenses |
| Pomme | 26 | | 19 |
| Banane | 16 | | 10 |
| Fraise | 11 | | 24 |

Pages

La tendance des principaux produits du mois influence significativement la conjoncture globale du marché fruitier. Vous trouverez tous les mois dans la rubrique « Repères » une brève analyse les concernant, avant les pages consacrées à une sélection d'exotiques et d'agrumes.

| | |
|--------------------|----|
| Banane..... | 29 |
| Avocat..... | 31 |
| Orange..... | 32 |
| Pomelo..... | 33 |
| Litchi..... | 34 |
| Mangue..... | 35 |
| Ananas..... | 36 |
| Fret maritime..... | 37 |

MAI 2008

Pomme

L'approvisionnement s'est montré modéré, car les apports en provenance de l'hémisphère Sud ont été nettement déficitaires et parfois de qualité hétérogène. Dans ce contexte, l'écoulement des dernières bicolores européennes s'est nettement fluidifié, même pour les Braeburn. Les prix ont sensiblement progressé et ont affiché un niveau supérieur à la moyenne, même si la fourchette a été assez large pour les fruits de l'hémisphère Sud.

Mai 2008 / Mai 2007

| | | | |
|------|---|------|---|
| Prix | ↗ | Vol. | ↘ |
|------|---|------|---|

Banane

Le marché a continué de se dégrader malgré une demande d'un bon niveau. Les conditions météorologiques ont limité le développement de l'offre de fruits de saison et incité à la consommation de banane. Cependant, l'offre a été assez importante. Les arrivages en provenance des zones dollar ont été assez lourds, tout comme les volumes des Antilles françaises. Les prix ont affiché un niveau décevant, en particulier sur le marché français.

Mai 2008 / Mai 2007

| | | | |
|------|---|------|---|
| Prix | ↘ | Vol. | ↗ |
|------|---|------|---|

Fraise

Le marché a été assez satisfaisant. D'une part, l'offre a été sensiblement inférieure à la normale, car le rendement des productions françaises a été limité en raison de conditions météorologiques défavorables. D'autre part, la demande a été d'un bon niveau, l'offre de produits de saison concurrents (fruits à noyau d'Espagne, cerise de France) ayant été déficitaire. Le prix moyen mensuel a affiché un niveau supérieur à la moyenne.

Mai 2008 / Mai 2007

| | | | |
|------|---|------|---|
| Prix | ↗ | Vol. | ↘ |
|------|---|------|---|

Fret maritime

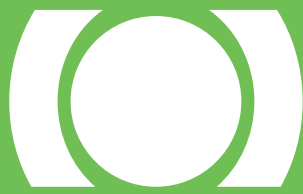
Avec un Time Charter Equivalent (TCE) moyen de 101c/cbft pour le mois de mai, le chiffre pour les douze derniers mois reste au-dessus de 100c/cbft. À performance similaire en juin, celui du premier semestre de 2008 devrait être également dans les trois chiffres pour la toute première fois. Tout dépend du prix du carburant ; si le prix du pétrole continue son ascension, les rendements TCE vont inévitablement baisser.

Mai 2008 / Mai 2007

| | | | |
|----------------|---|----------------|---|
| grands reefers | = | petits reefers | ↗ |
|----------------|---|----------------|---|

Remarques méthodologiques

Les statistiques figurant sur les pages suivantes sont des estimations de mises en marché en France. Elles ne sont calculées que pour les principaux pays fournisseurs. Leur élaboration est réalisée à partir d'informations sur les arrivages hebdomadaires ou de déclarations de mises en marché d'opérateurs représentatifs. Les chiffres figurant dans le tableau « les principaux produits » sont fournis par le CTIFL source SECODIP. Les données des pages conjoncture ne sont proposées qu'à titre informatif et n'engagent en aucun cas la responsabilité du Cirad.



COMPAGNIE
FRUITIERE

Retrouvez bientôt
KIRIKOU
dans votre rayon banane...



www.compagniefruitiere.com

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite
Contact service commercial : +33(0)141806520



© Denis Loelliet

Banane

MAI 2008

Le marché a continué de se dégrader, en particulier durant la première partie du mois. Pourtant, la demande s'est montrée d'un assez bon niveau. Un printemps « pourri » du point de vue météorologique a limité le développement de la production des fruits concurrents (fraise, premiers fruits à noyau d'Espagne) et a freiné leur consommation. Ainsi, la banane est restée très présente dans les linéaires avec de nombreuses mises en avant en France et en Allemagne. Cependant, l'approvisionnement s'est montré lourd, malgré un déficit accru et significatif des volumes africains. D'une part, les livraisons antillaises ont été nettement supérieures à la moyenne, les replantations réalisées après le cyclone Dean ayant décalé le pic de production. D'autre part, l'offre de banane dollar est restée importante, notamment durant la première partie du mois. Les apports costariciens sont pourtant devenus nettement déficitaires, mais les livraisons colombiennes se sont maintenues à un niveau nettement supérieur à la moyenne. De même, les exportations équatoriennes, quoique globalement assez légères, ont été largement dirigées vers l'UE au détriment des Etats-Unis. Des volumes spots sont apparus dans le sud de l'Europe.

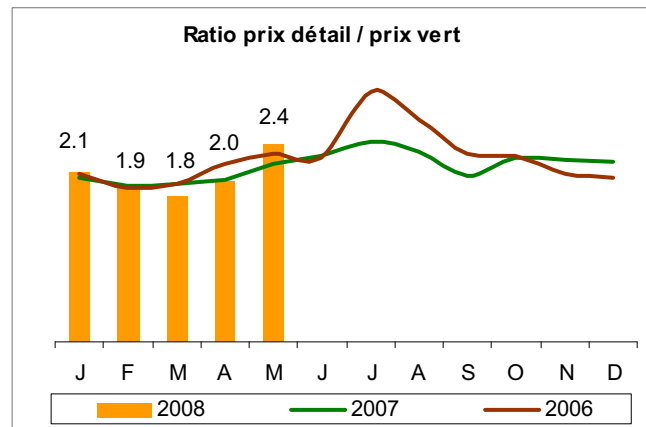
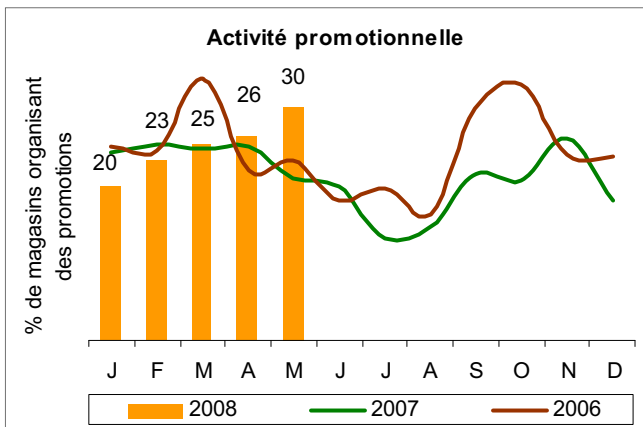
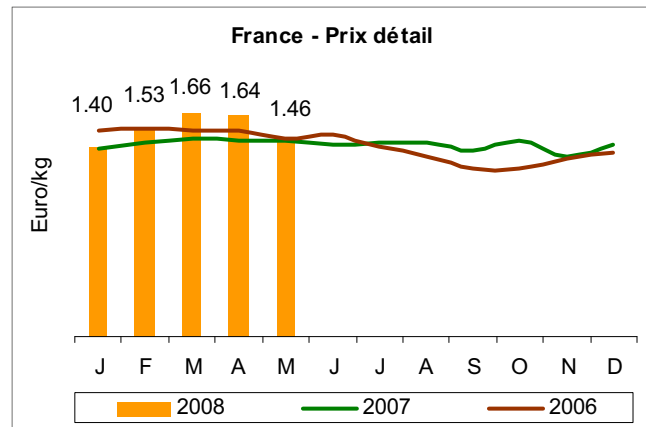
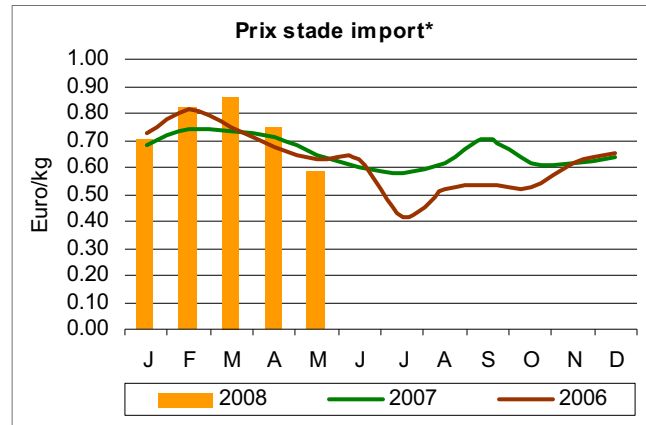
Dans ce contexte, les cours ont accusé une baisse sensible sur toutes les places européennes. Des stocks se sont même constitués durant la première partie du mois. Le prix moyen mensuel affiche néanmoins un niveau supérieur à la moyenne en Allemagne. La situation a été beaucoup plus difficile dans les pays réexpéditeurs ou dans ceux dont l'approvisionnement dépend largement de réexpéditions. Ainsi, le prix moyen mensuel affiche un niveau inférieur à la moyenne en France, en Italie, au Royaume-Uni et vraisemblablement dans la plupart des pays d'Europe de l'Est.

| Comparatifs mensuel et annuel | |
|-------------------------------|------------------------|
| Volumes* | Prix de référence UE** |
| mai 2008 / avril 2008 | |
| ↗ + 6 % | ↘ - 22 % |
| mai 2008 / mai 2007 | |
| ↗ + 4 % | ↘ - 9 % |

* Arrivages Afrique/Antilles

** Prix Allemagne vert GlobalGap

Marché français de la banane — Indicateurs



* Origine Afrique

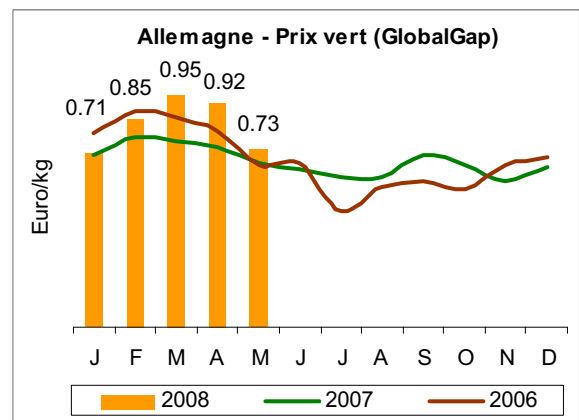
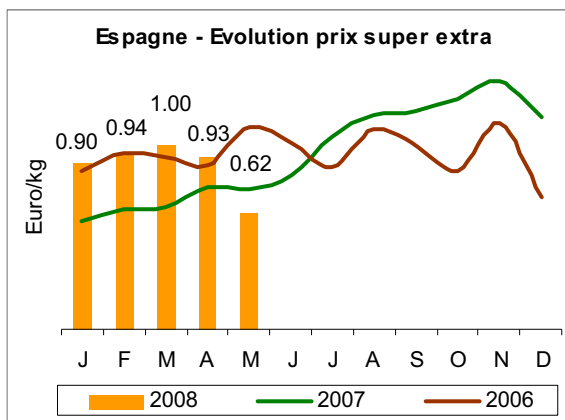
Marché européen de la banane — Indicateurs

Principales origines en Europe

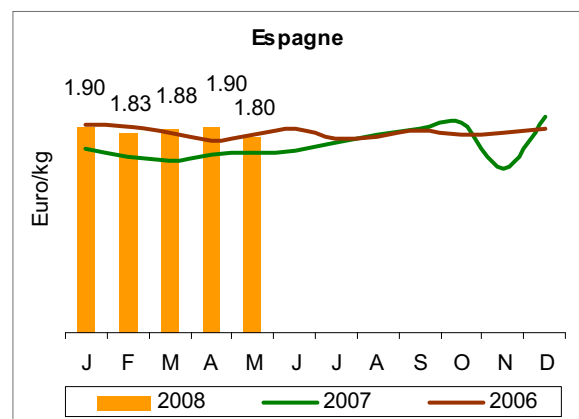
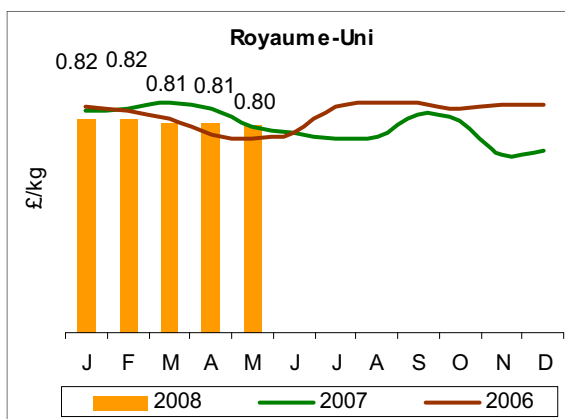
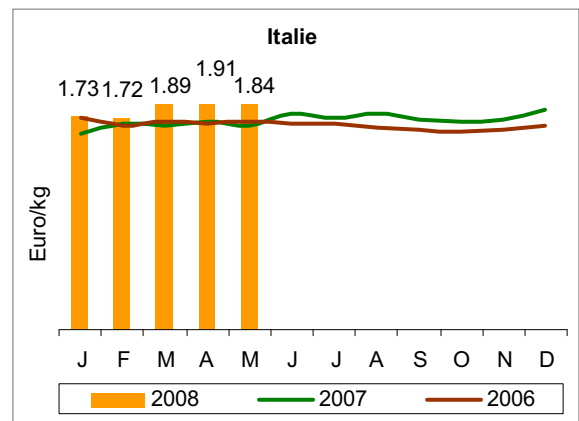
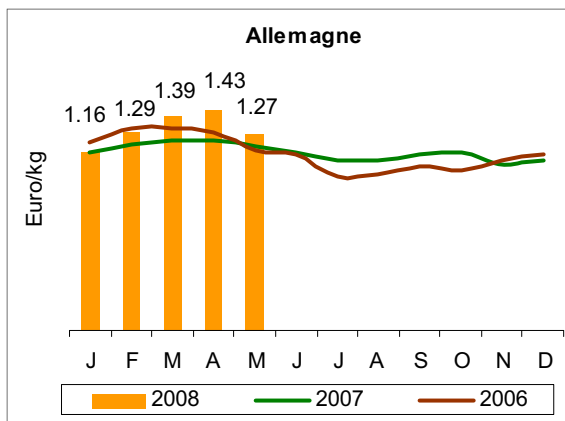
| En tonnes | Mai 2008 | Comparatif (en %) | | Cumul saison 2008 | Comparatif saisons (en %) | |
|----------------|----------|-------------------|-----------|-------------------|---------------------------|-----------|
| | | 2008/2007 | 2008/2006 | | 2008/2007 | 2008/2006 |
| Martinique | 25 952 | + 30 | + 45 | 50 872 | - 41 | - 34 |
| Guadeloupe | 3 986 | - 3 | + 8 | 14 271 | - 28 | - 17 |
| Canaries | 33 530 | + 15 | + 12 | 168 136 | + 11 | + 12 |
| Côte d'Ivoire* | 10 399 | - 33 | - 50 | 51 339 | - 30 | - 45 |
| Cameroun | 18 389 | - 1 | - 30 | 105 104 | + 7 | + 4 |
| Ghana | 4 220 | + 75 | + 74 | 18 723 | + 59 | + 404 |

* Hors flux conteneurs

Prix vert en Europe



Prix détail en Europe



Sources : Cirad, SNM, TW Marketing Consulting



Avocat

MAI 2008

Le déficit d'approvisionnement, majeur durant la première partie du mois en particulier en Hass, s'est progressivement comblé. Les campagnes des origines de l'hémisphère Nord ont décliné ou pris fin précocement. Parmi ces fournisseurs, seule l'Espagne a continué à alimenter le marché de manière significative, même si les livraisons ont été notablement inférieures à la moyenne. Les volumes du Mexique ont été quasiment nuls, la fragilité des fruits ne permettant plus d'exporter vers l'UE. De même, Israël, encore très présent en mai l'année dernière, a été totalement absent. Cependant, les arrivages des principales origines de l'hémisphère Sud se sont développés de manière explosive et ont été très supérieurs à la moyenne. Les livraisons de Hass et de variétés vertes du Pérou et d'Afrique du Sud ont été très lourdes à partir du milieu du mois. Le complément d'approvisionnement assuré par le Kenya sur le marché des variétés vertes s'est lui aussi montré inférieur à la moyenne.

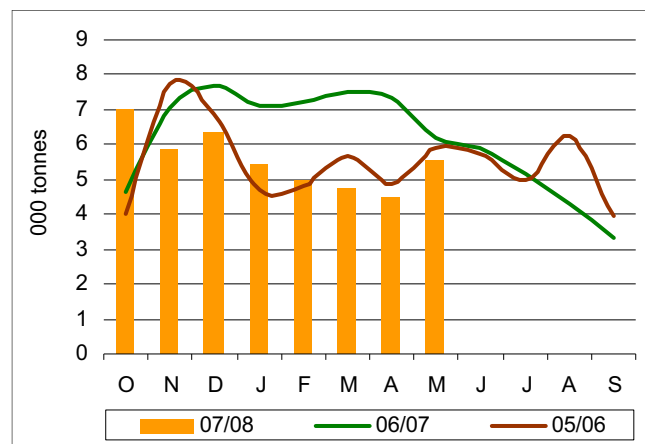
Dans ce contexte, les prix ont conservé un excellent niveau durant la première décade, en particulier en Hass, puis ont progressivement décliné. Néanmoins, le cours moyen mensuel affiche un excellent niveau.

Comparatifs mensuel et annuel

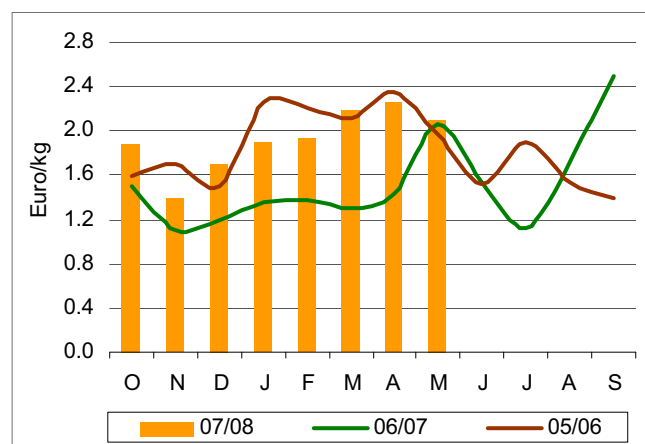
| Volumes | Prix |
|------------------------------|---------|
| mai 2008 / avril 2008 | |
| ↗ + 25 % | ↘ - 8 % |
| mai 2008 / mai 2007 | |
| ↘ - 10 % | ↗ + 2 % |

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

| En tonnes | Mai 2008 | Comparatif (en %) | | Cumul saison 2007/2008 | Comparatif saisons (en %) | |
|----------------|--------------|-------------------|------------|------------------------|---------------------------|-------------|
| | | 2008/2007 | 2008/2006 | | 07-08/06-07 | 07-08/05-06 |
| Mexique | 95 | - 16 | - 57 | 8 057 | - 3 | - 41 |
| Pérou | 1 747 | + 131 | - 12 | 2 905 | + 253 | + 27 |
| Israël | - | - 100 | - | 9 444 | - 56 | 0 |
| Espagne | 1 276 | - 58 | - 19 | 13 714 | - 11 | + 1 |
| Kenya | 699 | + 53 | - 29 | 2 106 | - 18 | - 28 |
| Afrique du Sud | 1 760 | + 119 | + 50 | 2 595 | + 329 | + 126 |
| Total | 5 577 | - 10 | - 6 | 38 821 | - 30 | - 16 |



Orange

MAI 2008

Le déficit d'approvisionnement s'est à nouveau montré très significatif, après un mois d'avril marqué par le retour à des volumes moyens grâce au développement des campagnes de Valencia. Les volumes de Navelate espagnole ont été très légers, certains opérateurs importants finissant même leur saison dès la première quinzaine du mois. De plus, la saison de Valencia de cette même origine s'est rapidement essoufflée après un démarrage quasi normal. Les livraisons se sont stabilisées à un niveau nettement inférieur à la normale, faute de production. Les prix payés aux producteurs ont d'ailleurs atteint des sommets.

Les livraisons de Maroc Late sont restées très importantes, mais n'ont pas compensé le déficit espagnol. Les premiers volumes marginaux de Navel d'Afrique du Sud ont été livrés en toute fin de mois.

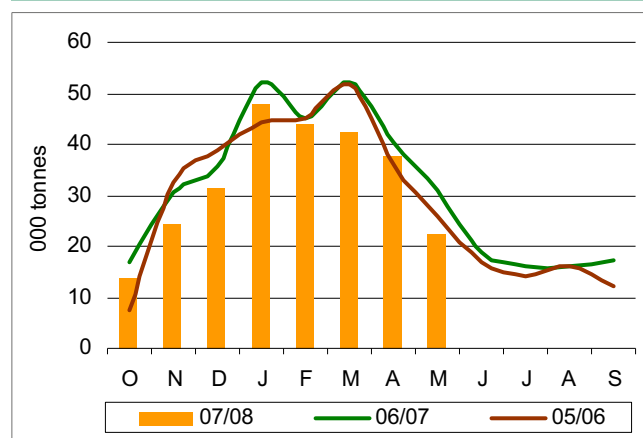
Dans ce contexte, les prix pratiqués au stade import sont restés très soutenus et nettement supérieurs à la moyenne. Quelques flexibilités ont été consenties sur certains lots de qualité fragile originaires du Maroc.

Comparatifs mensuel et annuel

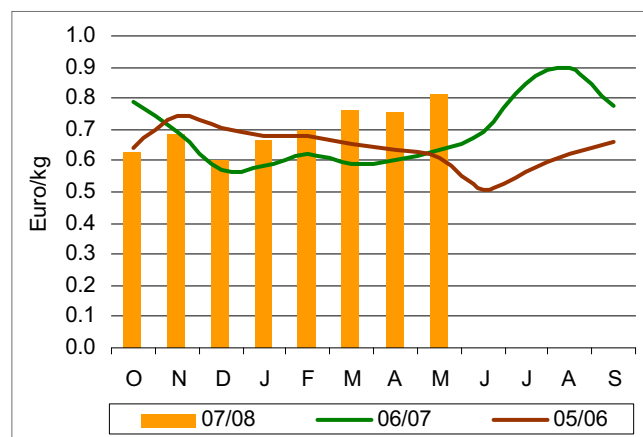
| Volumes | Prix |
|-----------------------|----------|
| mai 2008 / avril 2008 | |
| ↘ - 40 % | ↗ + 7 % |
| mai 2008 / mai 2007 | |
| ↘ - 28 % | ↗ + 29 % |

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

| En tonnes | Mai 2008 | Comparatif (en %) | | Cumul saison 2007/2008 | Comparatif saisons (en %) | |
|----------------|---------------|-------------------|-------------|------------------------|---------------------------|-------------|
| | | 2008/2007 | 2008/2006 | | 07-08/06-07 | 07-08/05-06 |
| Espagne | 17 365 | - 40 | - 27 | 214 133 | - 21 | - 13 |
| Maroc | 4 946 | + 146 | + 195 | 13 185 | + 128 | + 23 |
| Afrique du Sud | 186 | - | - | 186 | - | - |
| Total | 22 497 | - 28 | - 13 | 227 504 | - 18 | - 12 |



© Eric Imbert

Pomelo

MAI 2008

L'approvisionnement s'est montré très léger, malgré le prolongement de la campagne floridienne. Le retard de croissance des fruits a entraîné un accroissement des volumes disponibles en fin de campagne et a vraisemblablement provoqué un report vers l'UE d'une part des volumes destinés au marché japonais. Cependant, l'offre des autres origines de l'hémisphère Nord a affiché un déficit sensible. Les apports turcs ont été marginaux et les volumes israéliens sensiblement inférieurs à la moyenne en raison de l'avance de commercialisation prise en début de saison. De plus, le démarrage de la saison des origines de l'hémisphère Sud a été très progressif. Les livraisons sud-africaines ont été plus importantes qu'en 2007. Elles sont cependant restées sensiblement inférieures à la moyenne en raison d'une production déficitaire et d'arbitrages favorables aux marchés russe et japonais en mai. De même, la campagne argentine a démarré plutôt tardivement et les volumes livrés ont été inférieurs à la normale.

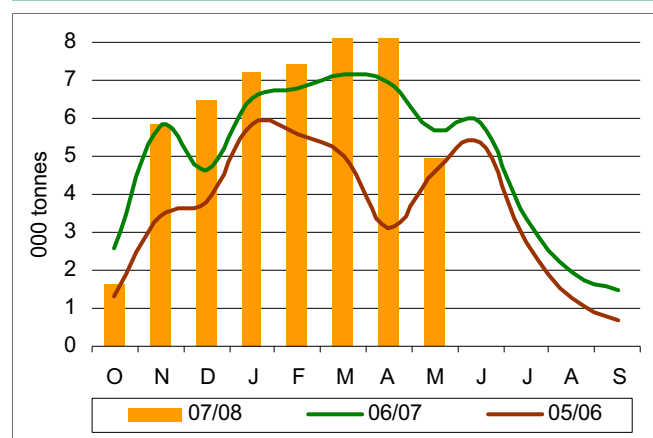
Face à une demande de saison, les ventes ont été fluides pour la Floride, qui a conservé une grande partie des références durant les deux premières décades grâce à des cours stables et légèrement inférieurs à ceux de l'an passé. Dans ce contexte, les ventes des autres origines ont été plutôt lentes durant cette période, mais en phase avec les volumes limités disponibles. Elles se sont sensiblement accélérées en fin de mois pour les origines de l'hémisphère Sud, avec la disparition des derniers lots floridiens. Le prix moyen mensuel affiche un niveau nettement supérieur à la moyenne.

Comparatifs mensuel et annuel

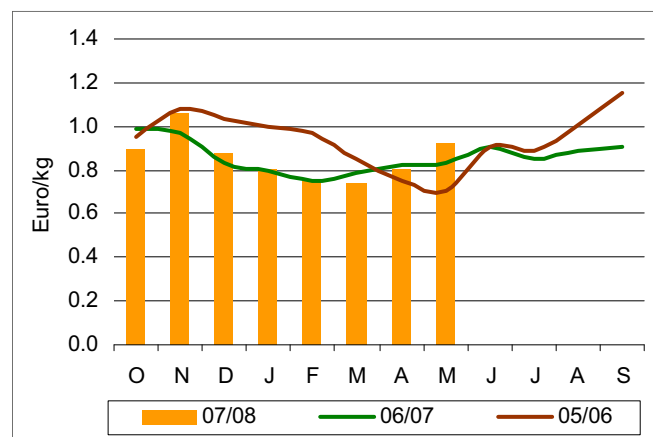
| Volumes | Prix |
|------------------------------|----------|
| mai 2008 / avril 2008 | |
| ↘ - 40 % | ↗ + 15 % |
| mai 2008 / mai 2007 | |
| ↘ - 13 % | ↗ + 11 % |

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



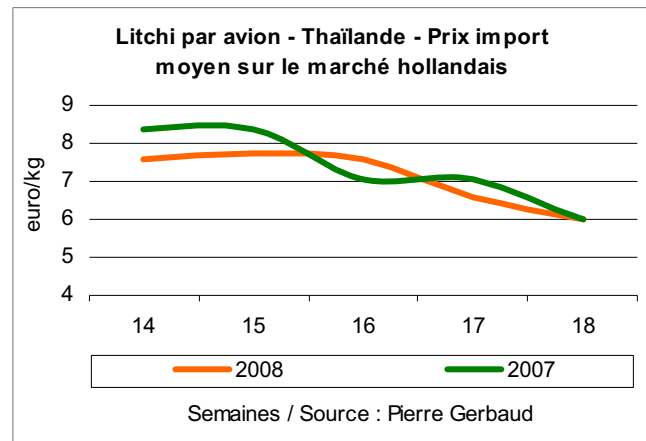
Estimations des mises en marché en France par origine

| En tonnes | Mai 2008 | Comparatif (en %) | | Cumul saison 2007/2008 | Comparatif saisons (en %) | |
|----------------|--------------|-------------------|------------|------------------------|---------------------------|-------------|
| | | 2008/2007 | 2008/2006 | | 07-08/06-07 | 07-08/05-06 |
| Floride | 1 697 | + 28 | + 580 | 37 095 | + 19 | + 145 |
| Israël | 580 | - 22 | - 10 | 6 947 | - 14 | + 13 |
| Turquie | 21 | + 63 | - 82 | 3 230 | - 16 | - 62 |
| Argentine | 773 | - 45 | - 10 | 773 | - 47 | - 13 |
| Afrique du Sud | 1 858 | + 40 | - 7 | 1 858 | - 34 | - 7 |
| Total | 4 929 | - 13 | + 8 | 49 902 | + 16 | + 67 |



Litchi

MAI 2008



Mars a marqué la fin de la commercialisation des litchis de l'Océan indien avec les derniers fruits sud-africains. S'il restait çà et là quelques lots de Madagascar, ils n'étaient plus représentatifs sur le marché. Tout comme octobre, le mois de mars s'est donc caractérisé par une offre pratiquement inexistante de litchi, d'autant plus que les fruits d'Australie étaient absents cette année. L'approvisionnement du marché européen a repris en avril et mai avec l'arrivée des fruits thaïlandais.

La commercialisation des litchis de l'Océan indien s'est achevée en première quinzaine de mars avec la variété Red MacLean d'Afrique du Sud et quelques lots résiduels de Madagascar. La seconde quinzaine s'est caractérisée par une absence totale de fruits, marquant ainsi la deuxième rupture d'approvisionnement du marché européen à l'instar du mois d'octobre. Elle a été d'autant plus marquée qu'aucune livraison d'Australie, qui occupe généralement ce créneau, n'a été effectuée pour des raisons de qualité des fruits semble-t-il.

L'approvisionnement du marché européen a repris début avril avec les premières expéditions de Thaïlande, essentiellement vers les Pays-Bas. Tout au long du mois, de faibles quantités de litchi expédiées par avion ont été commercialisées sur le marché hollandais. Les autres pays européens ne semblent pas avoir reçu de produit ou seulement ponctuellement et pour des volumes confidentiels. Quelques lots ont été commercialisés en Allemagne en deuxième quinzaine d'avril, mais les

prix élevés demandés limitaient considérablement les ventes. La qualité des fruits est restée correcte tout au long du mois avec cependant certains lots de coloration pâle composés de fruits de petit calibre et à la saveur variable.

C'est en dernière semaine d'avril que s'opérait le changement de mode de transport des fruits thaïlandais, passant du fret aérien au fret maritime. Avec l'arrivée des premiers conteneurs bateau, le prix des litchis avion fléchissait sensiblement jusqu'à leur disparition du marché début mai.

Le développement de l'offre par bateau influait sur le prix de vente qui diminuait progressivement et de façon plus marquée en seconde quinzaine du mois. C'est à cette période que l'irrigation du marché européen s'élargissait avec l'apparition des fruits de Thaïlande, notamment en France. Ils se vendaient régulièrement autour de 4.00 euros/kg en troisième et quatrième semaines de mai. Les quantités vendues restaient néanmoins faibles compte tenu de la demande peu active pour ce produit à

cette période de l'année où les fruits de saison représentent l'essentiel des transactions. Fin mai, le marché français recevait également quelques expéditions du Mexique par voie aérienne. Pour la première fois, cette origine livrait des fruits souffrés alors qu'elle expédiait des fruits non traités les années antérieures. Ils se sont difficilement écoulés autour de 5.00 à 6.00 euros/kg.

Quelques ventes de litchi thaïlandais ont également été réalisées en Allemagne en milieu de mois, sur la base de 4.00 euros/kg. Ce créneau commercial limité se fermait rapidement après l'observation de teneurs résiduelles de produits de traitement supérieures aux quantités admises.

Il semble que la commercialisation du litchi en dehors de la période de fin d'année se restreigne pour la seconde année consécutive. Les tonnages disponibles paraissent moins importants face à une demande plus réduite.

Litchi — Prix sur le marché hollandais au stade import — En euros/kg

| Semaines 2008 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | Moyenne avril 2008 | Moyenne avril 2007 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------------|--------------------|
| Par avion | | | | | | | |
| Thaïlande | 7.25-8.00 | 7.50-8.00 | 7.25-8.00 | 6.00-7.25 | 6.00 | 6.80-7.45 | 6.75-7.50 |
| Par bateau | | | | | | | |
| Thaïlande | - | - | - | - | 4.75-5.75 | 4.75-5.75 | nc |

Litchi — Prix sur le marché hollandais au stade import — En euros/kg

| Semaines 2008 | 19 | 20 | 21 | 22 | Moyenne mai 2008 | Moyenne mai 2007 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------------|------------------|
| Par avion | | | | | | |
| Thaïlande | 5.00 | 5.00 | - | - | 5.00 | 6.60-7.50 |
| Par bateau | | | | | | |
| Thaïlande | 4.75-5.00 | 4.00-4.50 | 3.00-4.25 | 3.00-4.50 | 3.70-4.60 | 4.25-4.50 |



Mangue

© Christian Didier

MAI 2008

En mai, le marché a progressivement retrouvé un équilibre entre offre et demande. La succession de jours fériés en première partie du mois a également perturbé les ventes alors que l'offre ouest-africaine progressait et s'ajoutait aux livraisons conséquentes du Brésil. La concentration de l'approvisionnement sur une courte période entraînait une dégradation des prix en seconde moitié du mois.

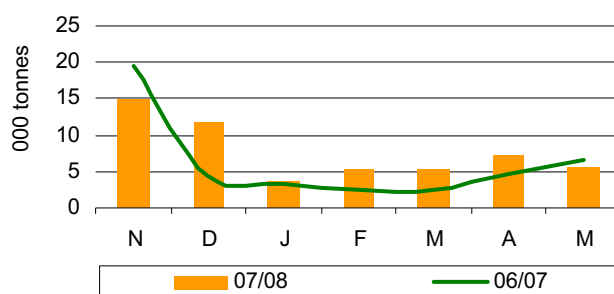
En début de mois, le marché européen retrouvait un équilibre avec le développement concentré des envois de Côte d'Ivoire. Cette hausse des volumes, cumulée aux livraisons conséquentes du Brésil, aux quantités complémentaires du Guatemala et du Costa Rica, et aux derniers arrivages du Pérou, modifiait les conditions de marché, orientant les prix à la baisse. La campagne du Pérou prenait fin rapidement avec des produits vendus sur de bonnes bases de prix. Les fruits du Brésil, palliant jusque-là le déficit quantitatif sur l'ensemble de l'Europe, retrouvaient leur marché traditionnel nord-européen alors que les produits ivoiriens alimentaient largement la France. La campagne des Amélie de Côte d'Ivoire prenait fin en début de mois, laissant place aux Kent. Les premiers envois de Kent et Keitt du Mali et du Burkina Faso s'effectuaient simultanément. Le pic d'approvisionnement des origines ouest-africaines influait négativement sur les cours. Les fourchettes de prix se sont dans un premier temps élargies, avec

la pression de l'offre inégale en calibre. Les prix fléchissaient ensuite régulièrement, avec une baisse plus marquée en dernière semaine du mois, d'importants arrivages s'étant cumulés depuis la mi-mai. La baisse des cours en seconde quinzaine s'explique non seulement par l'augmentation des volumes mis en marché mais également par un ralentissement marqué de la demande. La succession de jours fériés en première quinzaine a incité les consommateurs à orienter leurs dépenses hors du secteur alimentaire (déplacements, loisirs, vêtements, etc.), d'autant que les conditions météorologiques étaient particulièrement bonnes. En deuxième quinzaine, les grandes variations de la météo jouaient plutôt en défaveur de la consommation de fruits tropicaux. C'est également à cette période que s'est fortement développée l'offre en produits de saison, accentuant la concurrence.

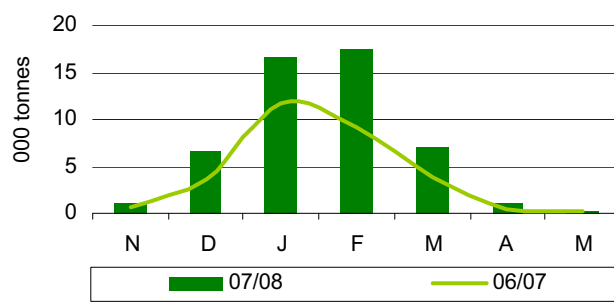
Le marché de la mangue avion a été rapidement saturé compte tenu du rythme soutenu

| Mangue — Estimation des arrivages — En tonnes | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|
| semaines 2008 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| Par avion | | | | |
| Mali | 100 | 100 | 80 | 80 |
| Burkina Faso | 40 | 20 | 20 | 20 |
| Côte d'Ivoire | 100 | 100 | 50 | 20 |
| Par bateau | | | | |
| Pérou | 110 | 40 | | |
| Brésil | 1 400 | 1 580 | 1 300 | 1 200 |
| Mali | 220 | 220 | 220 | 220 |
| Côte d'Ivoire | 1 760 | 1 760 | 2 400 | 2 400 |
| Guinée | 180 | 220 | 220 | 220 |
| Burkina Faso | 110 | 150 | 130 | 220 |

Mangue - Brésil - Arrivages en Europe



Mangue - Pérou - Arrivages en Europe



des livraisons de Côte d'Ivoire, du Mali et pour une moindre part du Burkina Faso. L'accumulation des arrivages dans un contexte de mévente favorisait la formation de stocks conséquents. La qualité est restée assez moyenne en mai, avec un déficit de coloration et de maturité marqué. Si la qualité de l'offre de Côte d'Ivoire s'améliorait en seconde partie du mois, elle restait disparate pour les autres origines. Dès

que l'offre de Kent est devenue majoritaire, la vente des autres variétés, notamment celles proposées par le Mali, s'est révélée difficile. Il semble qu'on assiste cette année à une relative désaffection de la Valencia qui s'était pourtant forgé un créneau commercial ces dernières années. Les livraisons d'Amélie deviennent de plus en plus marginales et s'adressent à un public de connaisseurs.

Mangue — Prix au stade import — En euros

| Semaines 2008 | | 19 | 20 | 21 | 22 | Moyenne mai 2008 | Moyenne mai 2007 |
|---------------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------------|------------------|
| Par avion (kg) | | | | | | | |
| Mali | Amélie | 2.30-2.50 | 2.30-2.40 | 2.30-2.50 | - | 2.30-2.45 | 2.40-2.55 |
| Mali | Valencia | 2.50-3.00 | 2.00-2.80 | 2.00-2.50 | 2.00-2.50 | 2.10-2.70 | 2.40-2.70 |
| Mali | Kent | 2.50-3.00 | 2.00-3.00 | 2.00-3.00 | 2.00-3.00 | 2.10-3.00 | 2.35-3.00 |
| Burkina Faso | Amélie | 2.20-2.40 | 2.20 | 2.00-2.60 | 2.00-2.50 | 2.05-2.40 | nc |
| Burkina Faso | Kent | 2.50-3.50 | 2.60-3.20 | 2.00-3.00 | 2.00-3.00 | 2.30-3.20 | 2.35-2.80 |
| Côte d'Ivoire | Kent | 3.00-4.00 | 3.00-3.50 | 3.00-3.50 | 2.80-3.50 | 2.95-3.60 | 3.30-3.80 |
| Par bateau (colis) | | | | | | | |
| Brésil | Tommy Atkins | 4.50-5.00 | 4.00-4.50 | - | - | 4.25-4.75 | 3.00-4.00 |
| Pérou | Kent | 6.00-6.50 | 5.00 | - | - | 5.50-5.75 | - |
| Côte d'Ivoire | Amélie | 4.50-5.00 | - | - | - | 4.50-5.00 | - |
| Côte d'Ivoire | Kent | 5.00-6.50 | 4.00-6.00 | 4.00-5.00 | 3.50-4.50 | 4.10-5.50 | 3.10-4.60 |
| Mali | Kent/Keitt | - | 5.00-5.50 | 4.00-5.00 | 4.00-4.50 | 4.30-5.00 | 2.90-4.00 |



© Denis Loeillet

Ananas

| Ananas — Prix stade import | | |
|----------------------------|------|------|
| En euros | Min | Max |
| Par avion (kg) | | |
| Cayenne lisse | 1.60 | 1.90 |
| Victoria | 2.80 | 3.80 |
| Par bateau (colis) | | |
| Cayenne lisse | 5.00 | 8.00 |
| Sweet | 5.00 | 8.50 |

MAI 2008

Compte tenu de la situation qui prévalait fin avril avec une offre en progression et une demande en baisse, les opérateurs s'attendaient à rencontrer des difficultés sur le marché de l'ananas dès le début du mois de mai. Des soucis de logistique (retards de navires) ont cependant permis, de manière involontaire, de repousser à la fin du mois la dégradation du marché. L'offre d'ananas avion est restée globalement assez réduite ce qui, vu la bonne qualité des fruits, a permis de maintenir un bon niveau de cours. En revanche, le marché du Victoria a été beaucoup plus tendu, principalement à cause de l'arrivée des fruits de saison qui met toujours à mal la commercialisation des petits exotiques.

Dès le début du mois de mai, la rumeur selon laquelle les envois de Sweet d'Amérique latine allaient être importants n'a cessé de se propager. Ils tardaient à se manifester, mais progressaient par petits volumes. Les retards de navires au cours des deux premières semaines du mois, ainsi que la mise en place durant la deuxième semaine de plusieurs opérations de promotion, ont permis de fluidifier les ventes et de maintenir les cours à de bons niveaux. Mais l'équilibre pouvait se rompre à tout moment et, dès le début de la dernière semaine, la demande et les cours s'effondraient, avec des cours inférieurs de plus de 2 euros par colis ! En l'espace d'à peine une semaine, la demande s'est reportée sur les fruits de saison disponibles en grande quantité et à bas prix.

Au cours des deux premières semaines, les ventes de Cayenne ont été correctes mais sans plus, le fruit souffrant d'un désintérêt croissant des consommateurs. Les volumes mis en marché étaient assez restreints, limitant les problèmes pour les cours. La disponibilité de lots de Sweet à bas prix en fin de mois a eu pour effet d'accentuer la pression sur le Cayenne qui a eu de plus en plus de mal à se vendre.

Tout au long du mois, l'offre en ananas avion a été assez réduite. La demande, sans être exceptionnelle, permettait des ventes fluides à des cours soutenus. Le choix fait par quelques opérateurs de développer certaines marques semble porter ses fruits. Ainsi, même si ces offres sont pour l'instant limitées, elles ont permis dans certains cas de ti-

rer vers le haut des origines comme la Guinée et le Cameroun. Les lots de « pain de sucre » du Bénin plus réguliers se sont maintenus dans de bonnes fourchettes de prix, entre 1.90 et 2.00 euros le kilo.

Malgré un approvisionnement de plus en plus réduit, les ventes d'ananas Victoria n'ont cessé de décroître durant le mois de mai. Il est vrai que l'arrivée sur les marchés européens de fruits de saison à bas prix se traduit généralement par un repli de la demande pour les petits exotiques, qui se trouvent de plus en plus marginalisés.

Ananas — Prix en euros stade importation en France — Principales origines

| Semaines 2008 | | 19 | 20 | 21 | 22 |
|---------------------------|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Par avion (kg) | | | | | |
| Cayenne lisse | Bénin | 1.80-1.85 | 1.80-1.85 | - | 1.80-1.85 |
| | Cameroun | 1.70-1.90 | 1.75-1.90 | 1.80-1.90 | 1.80-1.90 |
| | Côte d'Ivoire | 1.80-1.85 | 1.80 | 1.80 | 1.80 |
| | Ghana | 1.60-1.70 | 1.60-1.70 | 1.65 | 1.65-1.75 |
| | Guinée | 1.80-1.90 | 1.80-1.90 | 1.80-1.90 | 1.80-1.90 |
| Victoria | Côte d'Ivoire | - | - | 2.80 | - |
| | Réunion | 3.60-3.80 | 3.50 | 3.50-3.60 | 3.40-3.60 |
| | Afrique du Sud | - | - | 3.20 | - |
| Par bateau (colis) | | | | | |
| Cayenne lisse | Côte d'Ivoire | 5.00-8.00 | 6.00-8.00 | 6.00-8.00 | 5.00-7.00 |
| Sweet | Côte d'Ivoire | 6.00-8.50 | 7.00-8.50 | 7.00-8.50 | 6.00-7.00 |
| | Cameroun | 6.00-8.50 | 7.00-8.50 | 7.00-8.50 | 6.00-7.00 |
| | Ghana | 6.00-8.50 | 7.00-8.50 | 7.00-8.50 | 6.00-7.00 |
| | Costa Rica | 6.50-8.50 | 7.00-8.50 | 7.50-8.00 | 5.00-7.00 |



Fret maritime

MAI 2008

Avec un Time Charter Equivalent (TCE) moyen de 101c/cbft pour le mois de mai, le chiffre pour les douze derniers mois reste au-dessus de 100c/cbft. À performance similaire en juin, celui du premier semestre de 2008 devrait être également dans les trois chiffres pour la toute première fois. Tout dépend du prix du carburant ; si le prix du pétrole continue son ascension, les rendements TCE vont inévitablement baisser.

Fin mai, 17 reefers et/ou congélateurs (6m cbft) ont été soit démolis soit transformés, et 12 navires supplémentaires (5m cbft) seraient en route pour les casses en Inde. Il n'est pas surprenant qu'une grande partie de cette capacité concerne actuellement les échanges en Baltique et il sera intéressant de voir comment les acteurs principaux assurent leurs positions en 2009 et au-delà. Vu les difficultés à justifier le financement de la construction de navires et vu que l'alternative de conteneurs en sous-traitance n'est pas encore une option qui fonctionne pleinement pour le marché russe, l'annonce de quelques contrats TC à long terme assez sensationnels est attendue dans les mois à venir. Si une crise de capacité reefer survient, à qui la faute ? Sûrement pas aux lignes conteneurs car elles sont les seules à investir dans la construction de navires, alvéoles et équipements. Et les affrêteurs ? On ne peut sûrement pas les tenir pour directement responsables car les distributeurs rechignent à couvrir les coûts de la chaîne amont en augmentation continue et les affrêteurs sont de plus en plus sous pression pour maintenir des coûts bas et choisissent la solution la moins onéreuse : invariablement le conteneur et, en théorie, il y en a beaucoup. La réponse doit donc être le secteur des reefers spécialisés : une flotte vieillissante et une industrie en cours de rétrécissement

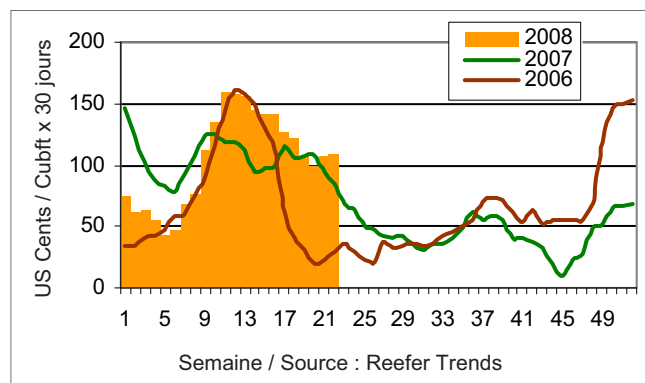
et de consolidation. Les investissements sont rares et limités à deux armateurs affrêteurs et deux chantiers navals. Lauritzen, pionnier de l'industrie des reefers, a quitté le secteur et des rumeurs bien renseignées indiquent que NYK ne tardera pas à suivre. Les conséquences de la crise seront certainement davantage ressenties par les affrêteurs qui ont une préférence historique pour les reefers spécialisés et dont l'activité est moins facilement remplacée par des conteneurs : les multinationales du commerce des fruits, les exportateurs de banane indépendants de l'Équateur, de raisin du Chili, d'agrumes d'Afrique du Sud, de fruits de verger et d'agrumes d'Argentine, les expéditeurs de volailles, Zespri, la plupart des produits de transport au long cours vers la Russie et les produits stérilisés pour les États-Unis et le Japon et enfin le commerce de poisson de haute mer. Mais est-il juste de faire porter le chapeau aux reefers spécialisés ? Les opérateurs se défendraient en disant avec raison que les motivations financières ne justifient pas les investissements. L'environnement concurrentiel est hostile et, pour la majorité des acteurs de l'affrètement, le coût passe toujours avant la valeur. Les lignes continuent à faire sous-payer leur capacité, créant des fausses attentes parmi les affrêteurs qui n'arrivent pas à fournir la capacité ou, dans bien

Marchés spots — Moyennes mensuelles

| US\$/cents/cubic foot x 30 jours | Grands reefers | Petits reefers |
|----------------------------------|----------------|----------------|
| Mai 2008 | 101 | 117 |
| Mai 2007 | 101 | 110 |
| Mai 2006 | 28 | 45 |

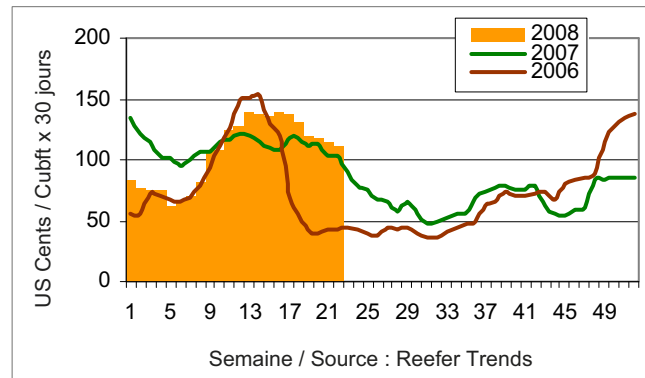
Évolution du marché par semaine

Grands reefers (450 000 cuft)



Source : Reefer Trends

Petits reefers (330 000 cuft)



Source : Reefer Trends

des cas, le service. En conséquence, dans les marchés saisonniers qu'ils dominaient autrefois, les opérateurs de reefers ne font plus le prix mais l'acceptent. Tout ceci est sur le point de changer — on perçoit des signes indiquant que le point de basculement est enfin atteint. Et ceci n'est pas une bonne nouvelle pour les affrêteurs. Si cette analyse est juste, les prévisions sont

un peu effrayantes : d'ici 12 mois la capacité reefer ne suffira tout simplement pas à couvrir la demande mondiale existante. Si les affrêteurs ne réservent pas longtemps à l'avance, ils pourraient bien manquer le coche. Il serait très surprenant de ne pas voir cet automne un grand nombre de contrats à long terme dans la gamme de 110-120c/cbft.

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

Prix de gros en Europe

Mai 2008

| | | | | | UNION EUROPEENNE — EN EUROS | | | | | |
|-------------------|---------------|---------------------------|----------------|--------|-----------------------------|----------|--------|----------|------|--|
| | | | | | Allemagne | Belgique | France | Pays-Bas | UK | |
| ANANAS | Avion | CAYENNE LISSE | CAMEROUN | kg | | | 1.80 | | | |
| | | | GHANA | kg | | 1.55 | 1.75 | | | |
| | | VICTORIA | AFRIQUE DU SUD | Carton | 11.00 | 12.50 | | 11.40 | | |
| | | | MAURICE | Carton | | 14.00 | | 11.50 | | |
| | | | REUNION | kg | | | 4.40 | | | |
| | Bateau | MD-2 | COSTA RICA | Carton | 6.25 | | 7.83 | 10.00 | 6.75 | |
| AVOCAT | Avion | TROPICAL | BRESIL | Carton | | | 12.00 | | | |
| | | | PEROU | Carton | 5.75 | 6.00 | | | | |
| | Bateau | ETTINGER | AFRIQUE DU SUD | Carton | | 7.50 | 5.50 | 6.25 | | |
| | | | KENYA | Carton | | | 4.25 | | | |
| | HASS | NON DETERMINE | PEROU | Carton | | | 5.00 | 5.75 | | |
| | | | AFRIQUE DU SUD | Carton | | | 8.00 | | | |
| | | | KENYA | Carton | | | | 10.25 | | |
| | NON DETERMINE | PEROU | AFRIQUE DU SUD | Carton | 8.50 | | 8.33 | 11.50 | | |
| | | | KENYA | Carton | | | | | 8.46 | |
| | PINKERTON | HASS | PEROU | Carton | | | | | 7.05 | |
| | | | AFRIQUE DU SUD | Carton | 5.75 | | | 8.00 | | |
| | | | ESPAGNE | Carton | | | 12.25 | | | |
| | Camion | HASS | GRECE | Carton | | | | 11.50 | | |
| | | | | | | | | | | |
| BANANE | Avion | PETITE ROUGE | COLOMBIE | kg | | 6.10 | 6.00 | | | |
| | | | EQUATEUR | kg | | | | 5.50 | | |
| | Bateau | PETITE | EQUATEUR | kg | | | 1.65 | 2.13 | | |
| CARAMBOLE | Avion | | MALAISIE | kg | 4.00 | 4.57 | 5.00 | 4.15 | 4.29 | |
| | Bateau | | MALAISIE | kg | 2.85 | 2.64 | | 2.92 | | |
| DATTE | Bateau | MEDJOOOL NON DETERMINE | ISRAEL | kg | | 7.60 | | 7.55 | 5.89 | |
| | | | ISRAEL | kg | | 3.40 | | 2.40 | | |
| | | | TUNISIE | kg | | | | 1.80 | 1.30 | |
| GINGEMBRE | Bateau | | CHINE | kg | | 1.02 | | 1.30 | | |
| | | | THAILANDE | kg | | 0.92 | 1.50 | 1.11 | | |
| GOYAVE | Avion | | AFRIQUE DU SUD | kg | | | | 4.67 | | |
| | | | BRESIL | kg | | | 4.10 | 4.67 | 3.76 | |
| | | | THAILANDE | kg | | 5.33 | | | | |
| GRENADILLE | Avion | JAUNE VIOLETTE | COLOMBIE | kg | 6.50 | 7.30 | 7.50 | 6.69 | | |
| | | | AFRIQUE DU SUD | kg | 5.50 | | 7.00 | 4.25 | | |
| | | | COLOMBIE | kg | 4.75 | 5.50 | 6.00 | | | |
| | | | KENYA | kg | 4.75 | | | 4.88 | 4.07 | |
| | | | ZIMBABWE | kg | 4.75 | 5.66 | | 4.57 | | |
| IGNAME | Avion | | BRESIL | kg | | | 2.00 | | | |
| | Bateau | | GHANA | kg | | | 1.00 | 1.13 | | |
| KAKI | Avion | | AFRIQUE DU SUD | kg | 1.80 | | | | | |
| | | | BRESIL | kg | 0.92 | 3.60 | | 2.90 | | |
| LIME | Avion | | MALAISIE | kg | | | | 4.50 | | |
| | | | MEXIQUE | kg | | | 3.70 | | | |
| | Bateau | | BRESIL | kg | 0.70 | 1.10 | 1.11 | 0.89 | 1.20 | |
| | | | MEXIQUE | kg | | 1.33 | 1.55 | 1.33 | 1.32 | |
| LITCHI | Avion | | THAILANDE | kg | 5.25 | 6.00 | | 4.75 | | |
| | Bateau | | THAILANDE | kg | 3.00 | | | | | |

| | | | | | UNION EUROPEENNE — EN EUROS | | | | |
|---------------------|--------|---------------|------------------|-----|-----------------------------|----------|--------|----------|-------|
| | | | | | Allemagne | Belgique | France | Pays-Bas | UK |
| LONGAN | Avion | | THAILANDE | kg | | 7.80 | | | 4.07 |
| MANGOUSTAN | Avion | | INDONESIE | kg | | | | 6.40 | |
| | | | THAILANDE | kg | | 8.00 | | | |
| MANGUE | Avion | AMELIE | BURKINA FASO | kg | | | 2.80 | | |
| | | | MALI | kg | | | | 3.45 | |
| | | KENT | BURKINA FASO | kg | | | 2.80 | | |
| | | | COTE D'IVOIRE | kg | | 3.41 | 3.80 | 3.92 | |
| | | | MALI | kg | | | 2.80 | | |
| | | NAM DOK MAI | THAILANDE | kg | | 7.50 | | 6.20 | |
| | | PALMER | BRESIL | kg | 2.13 | | | | |
| | | VALENCIA | MALI | kg | | | 2.50 | | |
| | Bateau | ATKINS | BRESIL | kg | 1.19 | | | 1.32 | |
| | | | GUATEMALA | kg | | | | 1.25 | |
| | | KEITT | BRESIL | kg | | | | 1.38 | |
| | | KENT | COTE D'IVOIRE | kg | | 1.56 | 1.32 | 1.42 | |
| | | | PEROU | kg | 1.25 | | 2.00 | | |
| | | NON DETERMINE | BRESIL | kg | | | | | 1.33 |
| | | | COTE D'IVOIRE | kg | | | | | 1.73 |
| | | PALMER | BRESIL | kg | | 1.38 | | | |
| MANIOC | Bateau | | COSTA RICA | kg | | 0.90 | 1.20 | 1.11 | |
| NOIX DE COCO | Bateau | | COSTA RICA | Sac | | | | 17.50 | |
| | | | COTE D'IVOIRE | Sac | | 7.60 | 7.50 | 6.75 | 10.03 |
| | | | REP. DOMINICAINE | Sac | | | 7.50 | 11.06 | 10.03 |
| | | | SRI LANKA | Sac | 13.00 | 8.50 | | | |
| PAPAYE | Avion | FORMOSA | BRESIL | kg | | | | 2.88 | |
| | | NON DETERMINE | BRESIL | kg | | | 3.10 | 3.00 | |
| | | | COSTA RICA | kg | | | | | 2.37 |
| | | | COTE D'IVOIRE | kg | | | 3.10 | | |
| | | | GHANA | kg | | 2.85 | | | |
| | Bateau | FORMOSA | BRESIL | kg | 2.19 | | | | |
| | | NON DETERMINE | BRESIL | kg | | 2.29 | | 1.92 | |
| | | | EQUATEUR | kg | | | | 1.82 | |
| | | | MALAISIE | kg | | | | | 1.50 |
| PATATE DOUCE | Bateau | | AFRIQUE DU SUD | kg | | | 1.40 | | |
| | | | ETATS UNIS | kg | 1.17 | | | | |
| | | | ISRAEL | kg | | 1.42 | 1.50 | 1.25 | |
| PHYSALIS | Avion | PRE-EMBALLE | COLOMBIE | kg | 5.83 | 5.16 | 7.00 | 5.35 | |
| | | | THAILANDE | kg | | | | | 6.27 |
| | Bateau | | COLOMBIE | kg | 4.38 | | | | |
| PITAHAYA | Avion | JAUNE | COLOMBIE | kg | | 10.00 | | 8.60 | |
| | | ROUGE | THAILANDE | kg | 5.67 | | | | |
| | | | VIETNAM | kg | 4.16 | 6.00 | | 6.11 | |
| PLANTAIN | Bateau | | COLOMBIE | kg | | | 1.15 | | |
| | | | COSTA RICA | kg | | | | 0.95 | |
| | | | EQUATEUR | kg | | 0.77 | 1.00 | | |
| RAMBOUTAN | Avion | | INDONESIE | kg | | | | 5.50 | |
| | | | THAILANDE | kg | | | | 5.63 | |
| | | | VIETNAM | kg | | 6.85 | | | |
| TAMARILLO | Avion | | COLOMBIE | kg | | 5.80 | | 7.00 | |

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



Republic of Suriname

Privatisation of Surland N. V.: call for expression of interest.

The Stichting Behoud Bananen sector (SBBS) has been mandated by the Government of Suriname to manage the restructuring of Surland NV and to organize its privatisation.

The Board of the SBBS announces that national and international companies are invited to participate in the international open tender for the privatisation of Surland N.V. in Suriname

Surland N.V. banana plantations are located in two estates: one covering 1350 hectares in Jarikaba, 30 kilometers from Paramaribo, the Capital of Suriname and the other one covering 1012 hectares, located 240 kilometers from Paramaribo. The total present area cultivated is 1550 hectares and 56 000 tons have been exported in 2007 to Europe.

Interested companies are invited to express their interest to the Board of Directors of SBBS.

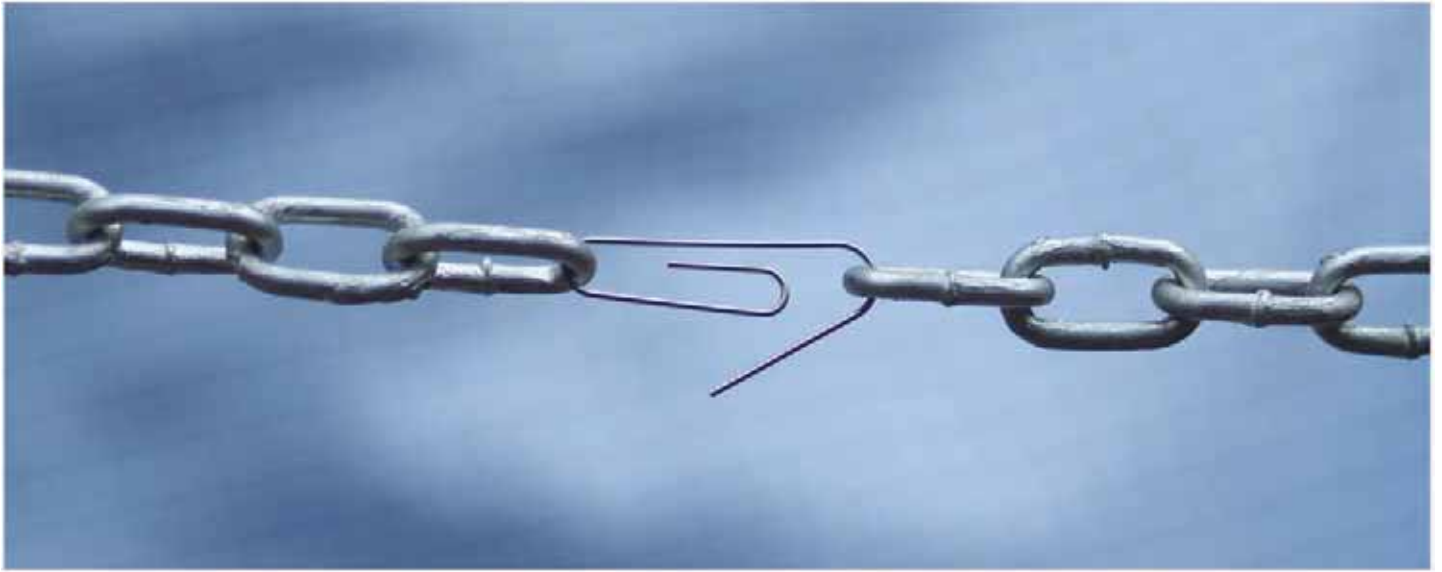
Companies who expressed their interest will receive a short note of presentation of the operation . On the basis of the information provided in the note by SBBS the companies still interested in the privatisation of Surland NV should confirm formally their definitive interest in the privatisation.

The definitive expression of interest should be submitted before
Monday 18 August 2008 at 2 pm local time

Each company is requested to submit expression of interest to the Board of SBBS by fax (00 597 328 015) or at the two following e-mail addresses:

- Mr Brahim, Chairman of the Board of SBBS: brahiman@sr.net
- Mr Dury, Managing Director of SBBS: durysur@yahoo.fr

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@reefer trends.com or visit www.reefer trends.com

reefer trends

Member of Univeg

katopé
INTERNATIONAL



MARTINIQUE EQUADOR SURINAME PANAMA MARTINIQUE EQUADOR PANAMA
MARTINIQUE EQUADOR SURINAME PANAMA MARTINIQUE EQUADOR



The personal touch

Contacts :

Francis ABRAHAM + 33 1 49782042 fabraham@agrisol.com

Iban JULIEN + 33 1 49782040 ijulien@agrisol.com

Martine RECATALA + 33 1 49782045 mrecatala@agrisol.com

Marc DUEE + 33 1 49782045 mduee@agrisol.com

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