

FRUITROP

Version française

DOSSIER DU MOIS :
FRET MARITIME

GLOBALGAP : le cas de la
mangue en Côte d'Ivoire

Agrumes et exotiques
Bilan mensuel



[maerskline.com](https://www.maerskline.com)

CREATING OPPORTUNITIES IN GLOBAL COMMERCE

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

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

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



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

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 - 12 décembre 2008

Monnaie	1 euro =
Dollar US	1.334
Yen japonais	120.21
Franc suisse	1.5746
Livre sterling	0.89235
Couronne suédoise	10.6625
Couronne danoise	7.4499
Couronne norvégienne	9.211
Dollar canadien	1.6598
Dollar australien	2.0291
Dollar néo-zélandais	2.45
Real brésilien	3.1993
Couronne tchèque	25.99
Zloty polonais	3.9592
Yuan renminbi chinois	9.1282
Couronne estonienne	15.6466
Couronne slovaque	30.17
Livre turque	2.0987
Rand sud-africain	13.5835
Won sud-coréen	1 833.58

Source : Banque Centrale Européenne

L'arsenal législatif français et européen qui pèse sur les productions agricoles, notamment celui qui interdit certaines pratiques ou raccourcit la liste des produits phytosanitaires autorisés, est-il une bénédiction ?

Cette épigramme suppose quelques éclaircissements. La filière de production de banane de Guadeloupe et de Martinique nous en donne l'occasion. En effet, ce secteur est particulièrement touché par le dogme du

« toujours moins ». Les épandages aériens, nécessaires pour lutter contre la cercosporiose jaune du bananier, seront interdits à court terme. Un seul produit phytosanitaire utilisable pour lutter contre les ravageurs, nématodes ou charançons par exemple, a trouvé grâce aux yeux du législateur, et le seul produit de traitement post-récolte rescapé du grand ménage n'est pas aussi efficace que ceux qu'utilisent certains concurrents, etc.

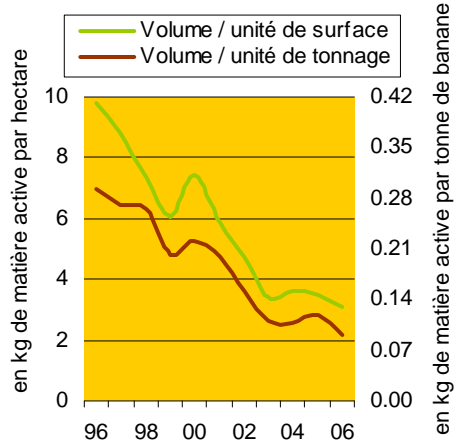
Restaient aux producteurs antillais deux attitudes : résister aux changements ou innover. Les résultats déjà obtenus, comme la réduction de 50 % de l'utilisation des pesticides sur la banane, et le lancement officiel du « Plan Banane Durable » au début du mois de décembre, montrent qu'ils ont résolument parié sur l'innovation, en fort partenariat avec la recherche agronomique.

Et la bénédiction dans tout cela ? Elle se trouve dans la valeur ajoutée que la filière pourrait tirer de ces contraintes imposées. Car à produit différent, valeur différente. C'est une des lois fondamentales du commerce. Faute de diversité dans l'offre, le monde bananier est absent de cette logique. Ce pourrait donc bien être une bénédiction pour les producteurs français, s'ils arrivaient

enfin à faire reconnaître leur vraie différence basée sur des critères objectifs. Et les avantages d'une telle démarche de progrès ne s'arrêtent pas là. On peut espérer que les Antilles servent d'exemple aux autres origines, entraînant ainsi l'ensemble de la production bananière mondiale vers une meilleure prise en compte des enjeux environnementaux.

Denis Loeillet

Banane - Martinique - Evolution de l'utilisation des produits phytosanitaires insecticides et nématicides



Source : Chabrier et al, Phytoma 2005

Sommaire

Le point sur...

p. 3 Certification GLOBALGAP :
L'exemple de la filière mangue en Côte d'Ivoire

Alexis Moulin

Dossier du mois proposé par Richard Bright

p. 9 FRET MARITIME

- Fret maritime mondial : le reefer devrait survivre à la pénurie de crédit
- Marché de la banane et fret maritime : le commerce de la banane est-il immune à la récession ?
- Logistique fruits en Côte d'Ivoire : le conteneur part favori en 2009

Marché européen - Octobre 2008

p. 19

- Repères
- Avocat
- Banane
- Orange
- Pomelo
- Petits agrumes
- Litchi
- Mangue
- Ananas
- Fret maritime

Eric Imbert, Pierre Gerbaud, Thierry Paqui, Richard Bright

Prix de gros en Europe

p. 31 Octobre 2008

Crédit photo couverture : Compagnie Fruitière

The world of fresh produce

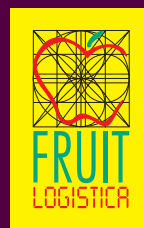


Nouvelles dates d'ouverture!
Du mercredi au vendredi

FRUIT LOGISTICA

Berlin, 4 – 6 février 2009

Salon international du marketing des fruits et légumes
www.fruitlogistica.com



FRUCHTHANDEL
MAGAZINE

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

Novalys • 12 rue Tronchet • 75008 Paris
Tél +33.1.56.02.69.02 • Fax +33.1.56.02.69.20
www.fruitlogistica.com • messe-berlin@novalys.com

 Messe Berlin

Certification GLOBALGAP

L'exemple de la filière mangue en Côte d'Ivoire

La certification est intervenue dans un contexte difficile. Au départ, elle a été perçue par les exportateurs comme une nouvelle contrainte : des investissements à réaliser, du personnel à recruter, des procédures à mettre en place, des formations à réaliser, des contrats à passer avec les producteurs, des organismes de certification à rechercher, des honoraires à payer... et tout cela à la suite d'une campagne 2006 catastrophique. En résumé, un vrai parcours du combattant.

Contrairement aux filières ananas et banane dont les premières certifications datent de 2001-2002 lors de la création du référentiel EUREPGAP, la certification de la filière mangue en Côte d'Ivoire est récente. Sous la pression des importateurs et de la grande distribution européenne, les premières entreprises de la filière mangue ont été certifiées en début d'année 2007, sous l'option 2 « groupement de producteurs » du fait de la spécificité de la production composée d'une multitude de producteurs.

En septembre 2007, moins d'un an après les premières certifications, les données ont rapidement changé avec la modification en profondeur du référentiel EUREPGAP qui est devenu GLOBALGAP. Il en a découlé de nouvelles procédures à mettre en place, des exigences mineures qui sont devenues majeures, un renforcement du contrôle des producteurs, l'intégration des aspects environnementaux et sociaux, etc.

De nouvelles règles d'organisation de la filière

De nouvelles règles viennent donc régir une filière qui était, jusqu'à présent, très peu organisée.

Tout comme les exportateurs, les producteurs ont eu du mal à comprendre les enjeux de la certification de leurs plantations. Ce n'est qu'après maintes séances de sensibilisation qu'ils ont commencé à la consi-

dérer comme une garantie réelle d'écoulement de leur production à l'exportation.

Du chef d'entreprise qui devient délégué auprès de l'association GLOBALGAP au gardien de l'usine qui est impliqué dans la mise en place de la procédure de lutte contre les ravageurs, tout le petit monde de la filière est concerné. Une vraie révolution pour tous les acteurs. Que ce soit en station de conditionnement ou à la récolte, les modes d'organisation du travail changent résolument.

Comprendre la lettre et l'esprit du référentiel

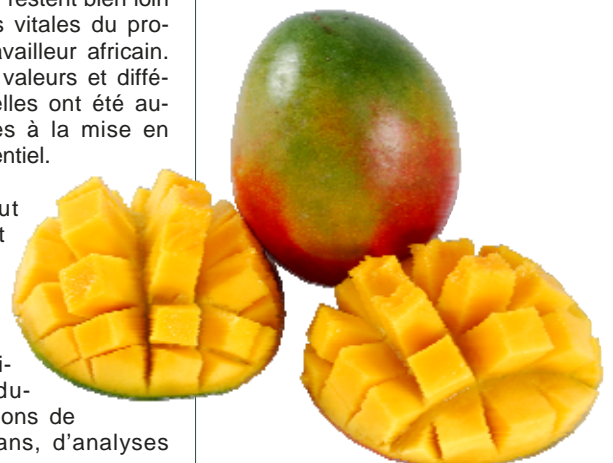
Comprendre le référentiel GLOBALGAP pour une mise en place effective en entreprise africaine n'est pas chose facile. Conçu en Europe, il intègre des concepts encore peu connus ou peu intégrés sur le continent africain et pourtant bien ancrés dans l'esprit du consommateur européen. C'est le cas de la protection de l'environnement, de la gestion des déchets, de la protection sanitaire et sociale des travailleurs, du bien-être des animaux, concepts devenus primordiaux pour le consommateur européen, mais qui restent bien loin des exigences vitales du producteur ou travailleur africain. Différence de valeurs et différences culturelles ont été autant d'entraves à la mise en place du référentiel.

A cela, il faut ajouter l'aspect rédactionnel et documentaire : élaboration de manuels qualité, de procédures, d'instructions de travail, de plans, d'analyses

des risques, de systèmes d'enregistrement, de systèmes de contrôle (contrôle des producteurs, audit interne, audit de certification), etc. « Faire des mangues sur papier », c'est une bien grande nouveauté pour la filière.

Les premières certifications ont été octroyées principalement sur la base d'un contrôle documentaire et visuel (visites de stations de conditionnement et plantations), sans vérification de la mise en place des procédures pendant ou après la campagne. Certaines entreprises certifiées EUREPGAP en 2007, sans avoir pour autant changé leurs méthodes de travail, se sont trouvées fort dépourvues quand GLOBALGAP fut venu... En effet, l'auditeur vérifie dorénavant la mise en place effective des procédures et des enregistrements en entreprise.

Faire du copier-coller des procédures et autres systèmes documentaires d'une entreprise à une autre relève aujourd'hui de la pure fiction. Les procédures doivent être rédigées en fonction du référentiel, mais également des spécificités de l'analyse des risques de chaque entreprise et du fonctionnement particulier de chacune d'elles, ce qui nécessite une bonne compréhension du référentiel.



© Régis Domergue

Une restructuration profonde des entreprises

La certification engendre une véritable restructuration interne de l'entreprise. Quel que soit son statut, elle prend une autre dimension avec la création de nouveaux postes, la mise en place d'un organigramme bien ficelé et l'obligation d'avoir un service de contrôle et d'audit, un responsable d'assurance qualité et un responsable technique qui gère les aspects production.

Ceci entraîne la recherche de nouvelles compétences telles que définies dans le référentiel GLOBALGAP. L'auditeur effectuera d'ailleurs un contrôle des curriculum vitae du personnel clé. Première difficulté : comment recruter du personnel compétent au nord de la Côte d'Ivoire dans le cadre d'une activité saisonnière ? Recruter annuellement du personnel de haut niveau pour travailler un à deux mois dans l'année semblait totalement irréaliste, compte tenu des coûts engendrés. Beaucoup d'entreprises ont donc choisi de sous-traiter, dans le strict respect des règles GLOBALGAP, et de passer des contrats ponctuels avec un contrôleur interne, un auditeur interne, un responsable technique et parfois un responsable d'assurance qualité, seule méthode pratique pouvant répondre aux exigences du référentiel et soulager financièrement l'entreprise.

Autre souci, la formation du personnel clé aux exigences du référentiel. Dans ce cadre, les activités de formation et d'appui du Programme Initiative Pesticides (PIP - COLEACP) ont été bénéfiques, que ce soit pour la formation du responsable assurance qualité, du chef de station ou du contrôleur et de l'auditeur internes. D'autres entreprises

qui n'avaient pas de contrat avec le PIP ont été encadrées par le Bureau Veritas Abidjan.

Le groupement de producteurs comme mode d'organisation de la production de mangue

Toutes les entreprises ivoiriennes sont certifiées sous l'option 2 « groupement de producteurs ». Les exigences demandées, notamment au niveau du système qualité, sont plus importantes que pour les certifications octroyées sous l'option 1, qui concernent les entreprises possédant leurs propres plantations.

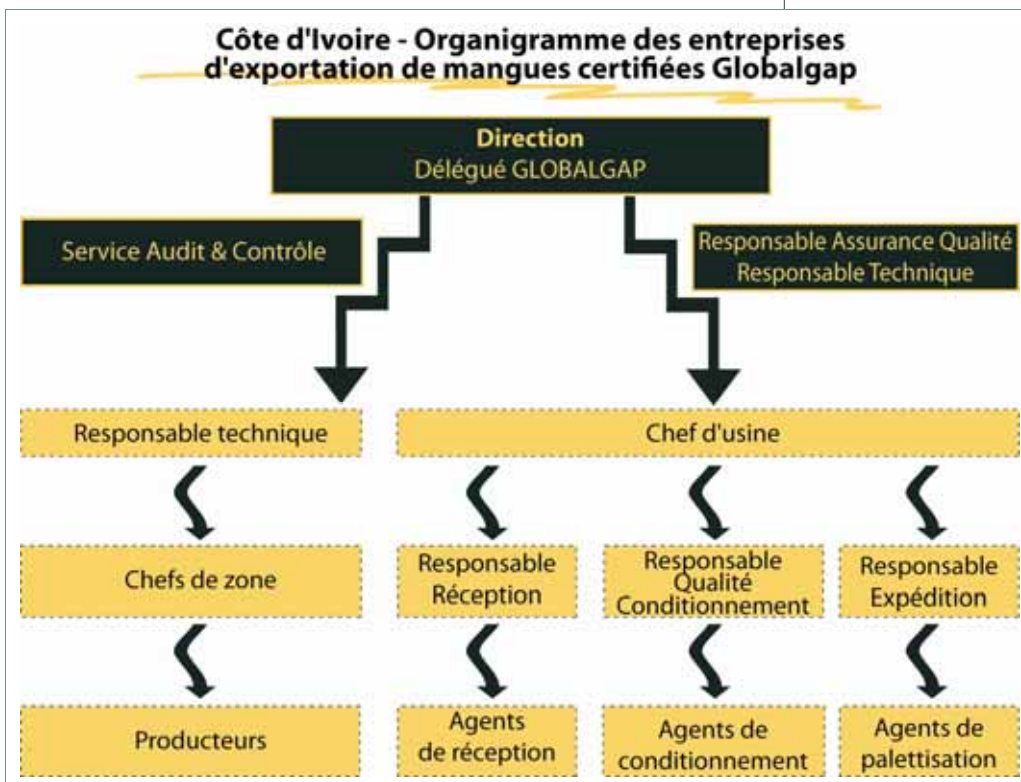
Longtemps restées informelles, les relations entre les stations de conditionnement et les producteurs se contractualisent. Faire signer des contrats avec les producteurs de mangue, en majorité illettrés, définir des obligations, des devoirs et des sanctions, telles que prévues par GLOBALGAP, devient la base de la nouvelle organisation de la production.

Le nombre de planteurs certifiés et les superficies varient d'une entreprise à l'autre : près de 80 planteurs pour certaines et jusqu'à 350 hectares de superficie plantée pour les plus importantes. La sélection et l'identification des planteurs à certifier font partie des premières étapes. Quels producteurs pourront répondre aux critères et être soumis au système qualité ? Comment les identifier et les codifier afin de mettre en place un système de traçabilité performant ?

La traçabilité a permis de recentrer et de restructurer l'approvisionnement. La disparition des pisteurs à vélo ou à moto, longtemps mode d'approvisionnement complémentaire pour certaines entreprises d'exportation, en est bien l'illustration, car tracer deux à trois caisses de mangue semblait totalement impossible.

L'identification des plantations par le biais de plaques est un autre élément visuel de la certification : à chaque entreprise son panneau, sa couleur et sa codification plantation correspondant à sa procédure interne de traçabilité.

La réalisation d'un bilan matière en fin de campagne, rendu obligatoire par GLOBALGAP, a permis de connaître les rendements export à l'hectare de chaque plantation et d'effectuer des prévisions annuelles d'exportation.



Identification de plantations de mangue certifiées GLOBALGAP



L'encadrement des producteurs a été renforcé sur la base du respect des itinéraires techniques adoptés par l'entreprise, mais sans pour autant modifier les méthodes culturales pratiquées, à l'exception des traitements en plantation.

Par ailleurs, les exigences GLOBALGAP en matière de fertilisation et d'irrigation sont inapplicables sur la filière mangue car l'engrais n'est pas utilisé et les plantations ne sont pas irriguées.

Le traitement des plantations de mangue banni par les entreprises certifiées

Si la Côte d'Ivoire a homologué toute une série de produits phytosanitaires sur les cultures phares d'exportation que sont le café, le cacao, le coton, l'ananas et la banane, ce n'est pas le cas sur la mangue. Le seul produit autorisé est un insecticide, le DUSBAN 4E, dont la matière active est le chlorpyrifos Ethyl (480g/l), vendu par une seule firme phytosanitaire, CALLIVOIRE. Il n'y a pas de produits fongicides homologués, donc très peu de possibilités de traitement pré ou post-récolte pour se conformer au référentiel GLOBALGAP. De plus, depuis le début de la crise en Côte d'Ivoire, cet insecticide n'est même pas disponible dans la zone de production.

Ainsi, l'absence de choix, associée à la complexité des règles relatives aux traitements phytosanitaires imposées par GLOBALGAP,

comme les conditions de stockage des produits phytosanitaires, la gestion des emballages vides, l'étalonnage des atomiseurs, les méthodes de traitement, le suivi médical des agents de traitement, etc., ont amené les entreprises à suspendre les traitements sur les plantations certifiées.

Les exportateurs ont pourtant bien anticipé la possibilité d'effectuer des traitements, en prévoyant des entrepôts de stockage des produits, qu'ils soient à proximité de l'usine ou en production, des procédures de traitement, des fiches de suivi, etc. Mais pour le moment, ils ne le font pas et cela parfois au grand dam de certains producteurs dont les plantations sont infectées par la cochenille farineuse ou qui

souhaiteraient trouver des produits pour résoudre les problèmes d'antracnose.

Pour l'heure, les analyses de résidus de pesticides effectuées en Europe sur les mangues de Côte d'Ivoire ont toutes été négatives.

L'hygiène au champ : des difficultés subsistent

Le respect des règles d'hygiène est une base du référentiel GLOBALGAP, que ce soit au champ ou en station de conditionnement. En plantation, ces règles ont dû être adaptées aux conditions locales. Travailler dans une zone où l'eau est une denrée rare a conduit à la mise en place de règles



Local de stockage des produits phytosanitaires

← à proximité de l'usine

en production ↓



Photos © Alexis Moulin



Toilettes bord champ

spécifiques, notamment le transport de bidons d'eau dans les véhicules de récolte pour le lavage des mains au champ, le lavage des caisses et des véhicules de récolte se faisant à la station de conditionnement. Le grand problème reste les toilettes à proximité des lieux de récolte. Rares sont encore les plantations qui en

sont équipées. Cette exigence mineure reste d'ailleurs la seule des non-conformités à pouvoir être autorisée.

Des stations de conditionnement réaménagées

De nombreux investissements ont dû être réalisés pour adapter les stations de conditionnement. La création de vestiaires et de postes de lavage des mains à l'entrée de l'usine, la construction ou la réfection des installations sanitaires, la prévision d'un réfectoire pour le personnel, la réfection ou la réorganisation des installations de stockage du matériel de conditionnement sont obligatoires pour respecter les règles d'hygiène relatives à la manipulation des fruits et légumes.

Des panneaux d'affichage à l'entrée de l'usine rappellent la procédure d'hygiène à suivre par les visiteurs. A l'intérieur, des pictogrammes résument les consignes d'hygiène à respecter par le personnel : ne pas manger, ne pas fumer, garder les ongles courts, port de la tenue obligatoire, etc.

L'installation d'extincteurs, l'affichage des consignes d'urgence en cas d'accident, la désignation des sorties de secours, la mise à disposition d'une trousse de premiers secours font partie des éléments de la procédure de sécurité du personnel. Des ampoules avec protection sont installées sur l'aire de conditionnement afin d'éviter les bris de verre. Parfois, un couloir est prévu pour le passage des transpalettes afin d'éviter les risques de blessures accidentelles. Des pièges à rat sont posés et numérotés à l'intérieur et à l'extérieur de l'usine, conformément à la mise en place du plan de lutte contre les ravageurs établi par l'entreprise. L'entretien de la station fait l'objet d'un planning journalier de nettoyage. A l'extérieur, certaines

stations ont prévu des fosses à déchets pour l'incinération des fruits coupés lors du triage.

Le travail de conditionnement réorganisé

Dans un cadre rénové, le travail de conditionnement est réorganisé. Le recrutement du personnel saisonnier est dorénavant réglementé. La visite médicale et le curriculum vitae comme facteurs d'embauche constituent une réelle nouveauté dans un secteur où les relations familiales ou sociales sont longtemps restées des critères de recrutement. Les relations employés-employeurs, restées informelles, se contractualisent comme c'est le cas entre les producteurs et l'usine.

Avant chaque campagne, l'ensemble du personnel de récolte et de conditionnement est soumis à des formations obligatoires, notamment sur les règles d'hygiène, de traçabilité et d'organisation de la station de conditionnement, dont les comptes rendus sont contrôlés par l'auditeur. La mise en place

de la procédure de traçabilité à l'usine et du contrôle interne de la qualité, rendus obligatoires par GLOBALGAP, nécessite la création de nouveaux postes. Ainsi, le contrôleur interne de la qualité, dont le rôle était assuré auparavant par le Bureau Veritas, est garant de la mise en place de la procédure relative aux contrôles de la qualité et de la réception des lots à la palettisation. Tout ceci vient renforcer la qualité intrinsèque des fruits et

freiner d'éventuels déboires qualitatifs, comme en ont connus d'ailleurs les entreprises certifiées EUREPGAP en 2007 suite au développement fulgurant des problèmes d'antracnose.

La mise en place du système de traçabilité à l'usine a nécessité la formation sur des postes bien déterminés d'agents supervisés par le responsa-



Poste de lavage des mains



Station de conditionnement

Photos © Alexis Moulin

Liste des entreprises certifiées sur la mangue en Côte d'Ivoire			
Nom des entreprises	Référentiel EUREPGAP	Référentiel EUREPGAP-GLOBALGAP	Organisme de certification
BAMBARA sarl	Certificat 2007-2008	Certificat 2008-2009	INTEGRA (Belgique)
ETS OUATTARA	Néant	Certificat 2008-2009	PROCERT (Suisse)
KATOPE- SPEM	Certificat 2007-2008	Certificat 2008-2009	PROCERT (Suisse)
MAJOTA	Certificat 2007-2008	Certification en cours	PROCERT (Suisse)
RANCH DU KOKA	Certificat 2007-2008	Certification en cours	Bureau Veritas (Maroc)
SOLEIL D'AFRIQUE	Néant	Certificat 2008-2009	INTEGRA (Belgique)
VIDALKAHA	Certificat 2007-2008	Certification en cours	Bureau Veritas (Maroc)
YENA	Néant	Certificat 2008-2009	PROCERT (Suisse)

ble qualité qui coordonne le système : un réceptionniste, qui assure l'enregistrement de tous les lots, des codificateurs et un agent qui assure le suivi des lots sur les palettes. Certaines entreprises ont commencé à utiliser des logiciels de traçabilité, notamment HORTITRACE créé par le PIP.

Même si le système d'enregistrement à gérer en station de conditionnement devient complexe, GLOBALGAP a permis une meilleure organisation du travail, une répartition des responsabilités et une amélioration certaine des conditions de travail, de sécurité et de santé des travailleurs, comme cela est suggéré d'ailleurs dans le référentiel.

Un système qualité et des contrôles renforcés

Désormais, le système qualité est basé sur le manuel qualité et onze procédures : contrôle des documents, réclamations, non-conformités et mesures correctives, traçabilité au champ, traçabilité en usine, sanctions, retrait d'un produit, sous-traitant, maîtrise des enregistrements, audit interne et contrôle interne. A cela, s'ajoutent des procédures opérationnelles : sécurité, santé, hygiène des travailleurs, hygiène à la récolte, hygiène à l'usine, lutte intégrée, traitements phytosanitaires, contrôle qualité, vérification du matériel de mesure, cas d'accidents, lutte contre les nuisibles, dépassement de LMR.

L'analyse des risques concerne deux secteurs : l'hygiène et le travail en plantation et en station. C'est d'ailleurs la base des procédures d'hygiène et de sécurité et santé des travailleurs.

Les questions de gestion des déchets et de protection de l'environnement sont pour l'instant traitées de manière secondaire, à travers la mise en place de plans qui décrivent ce que les entreprises envisagent de faire.

Avec GLOBALGAP, le contrôle interne des producteurs devient obligatoire et doit être effectué sur la base de l'ensemble des points de la check-list du référentiel afin de définir leur statut. C'est la première étape. Ensuite, l'auditeur interne effectuera l'approbation du statut du producteur et de l'usine. Ce n'est qu'après cette deuxième étape qu'intervient l'audit de certification. Ce

qui représente beaucoup d'étapes donc avant l'audit final. Et cela sans compter les non-conformités éventuelles à lever à toutes les phases des différents contrôles. Il a fallu compter environ six mois pour que chaque entreprise puisse répondre aux normes EUREPGAP puis GLOBALGAP. Aujourd'hui, près de 70 % des exportations de mangue sont issues d'entreprises certifiées.

La certification, c'est aussi une affaire d'argent

Certaines entreprises sont encore réticentes à entrer dans le processus de certification et on peut les comprendre. Peut-on récupérer les frais engagés pour la certification sur le prix de vente des fruits en Europe ?

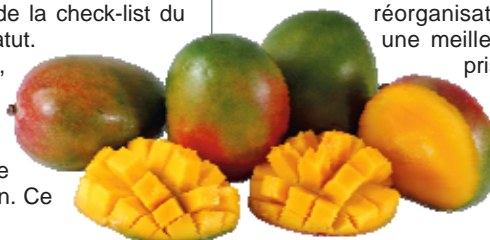
Selon le niveau d'aménagement de la station de conditionnement, le coût des investissements à réaliser s'élève à plus 10 000 euros. Les coûts de formation du personnel, des contrôles internes, des audits internes et de certification ne sont pas négligeables. L'audit de certification à lui seul coûte de 6 000 à 7 000 euros selon les organismes de certification, sans compter les droits à payer par les producteurs à l'association FOOD PLUS qui gère le référentiel GLOBALGAP. La certification devant être renouvelée chaque année, son coût devient une charge fixe pour l'entreprise. On le voit, certification et argent vont de pair.

Que vaut la certification sur un marché surapprovisionné ? Pas grand-chose, si ce n'est un passeport pour pouvoir commercialiser des marchandises chez les distributeurs qui l'exigent. Certains exportateurs ont pensé qu'en étant certifiés ils pouvaient augmenter délibérément les tonnages... mais la certification est aussi un leurre.

N'est-elle pas une nouvelle barrière non-tarifaire ? La certification imposée par l'Europe restera certainement une entrave non-tarifaire pour les pays ACP à cause de certaines exigences qui paraissent bien extravagantes. Le fait d'imposer des toilettes bord champ, exigence mineure mais qui pourrait devenir majeure lors de la prochaine révision du référentiel, serait à même de mettre en danger la production de mangue en Afrique de l'Ouest. Combien de plantations en Europe disposent-elles de toilettes bord champ dans le secteur des fruits et légumes ou de la vigne par exemple ?

Ouverture de marchés, amélioration de la qualité et réorganisation du travail permettant une meilleure rentabilité des entreprises, tels semblent être les principaux avantages immédiats à tirer de la certification ■

Alexis Moulin



© Régis Domergue

We believe in loonger relation ships



Seasonality in reefer logistics comes with the 'territory' – the cargo rules.

Our relationship to our customers, however, does not have to follow the same route. Let us be a part of your reefer logistics right from the start. We'd like to get to know your thoughts and worries, suggest solutions and assist you in opening up new markets and opportunities – loong before actual transport starts. It all adds up to a loong and fruitful relationship. What's your opinion?



www.nykcool.com – probably the most preferred carrier of fresh fruit





Le commerce reefer a, de tout temps, été immunisé contre les récessions et il en sera peut-être ainsi cette année. Mais l'importance du ralentissement économique et la diminution généralisée du commerce mondial auront certainement un impact sur un certain nombre de variables qui influenceront à leur tour le marché du reefer spécialisé à court et moyen termes. Reste à voir comment, quand et où.

FRET MARITIME

Un dossier proposé par Richard Bright

Sommaire

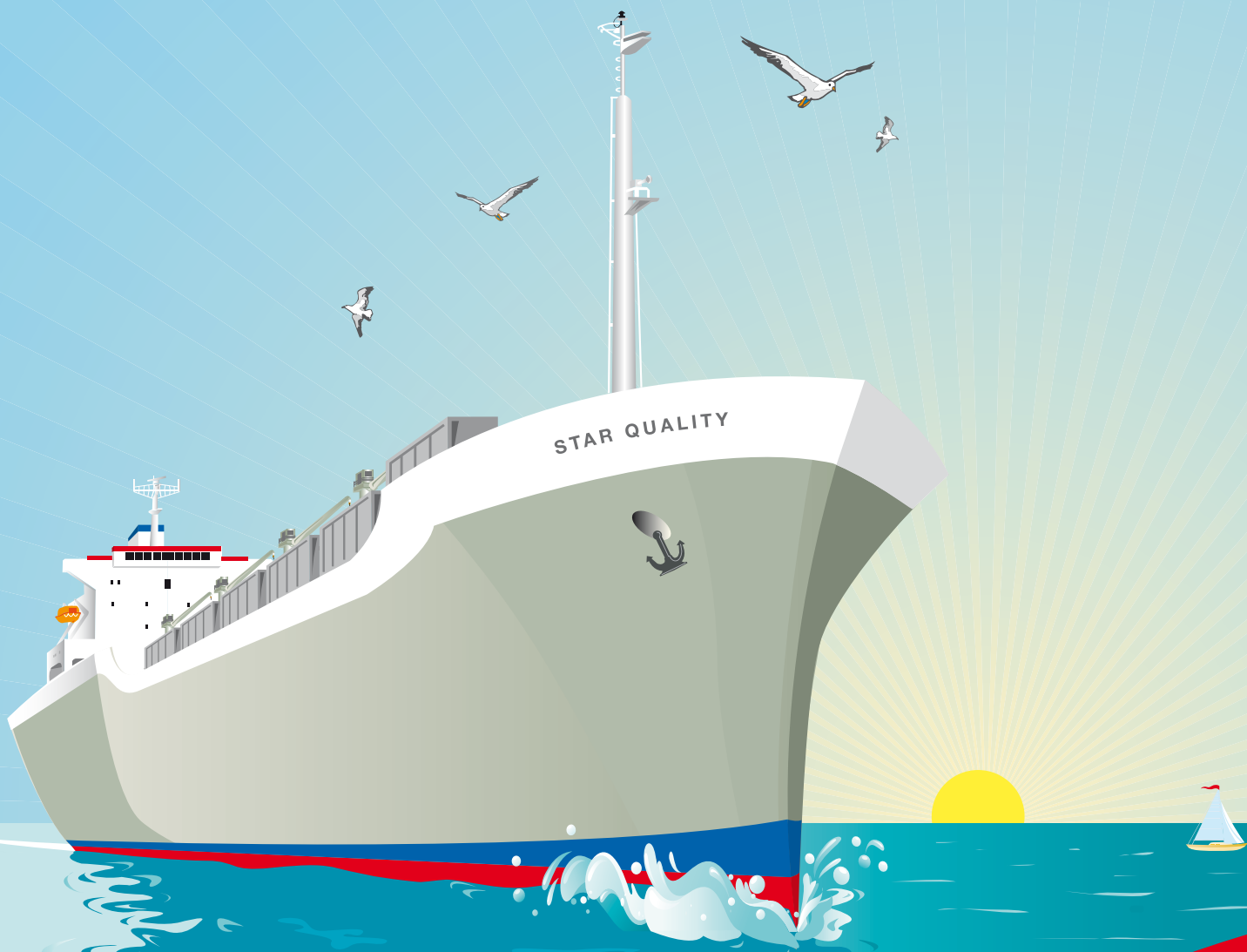
p. 11	Fret maritime mondial : le reefer devrait survivre à la pénurie de crédit
p. 15	Marché de la banane et fret maritime : le commerce de la banane est-il immune à la récession ?
p. 18	Logistique fruits en Côte d'Ivoire : le conteneur part favori en 2009

© Pierre Gerbaud

The Most Modern Reefer Fleet

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

We continue to offer all of our customers
a safe, reliable and quality service.



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



STAR Reefers

STAR Reefers UK Limited

30 Charles II Street London SW1Y 4AE

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

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



Fret maritime mondial

Le reefer devrait survivre à la pénurie de crédit

Des événements extraordinaires et sans précédent se sont produits ces douze derniers mois. Au début de l'année, les commandes de navires vrac et conteneurs ont atteint des sommets records : idem pour les tarifs d'affrètement malgré le niveau vertigineux du prix du pétrole au mois de juillet.

Mais en moins de trois mois, à partir de début septembre, l'effondrement des valeurs boursières mondiales et de la confiance économique s'est ressenti dans la baisse impressionnante des tarifs d'affrètement, à un moment où une grande quantité de capacité restait à livrer.

Dans la présentation de ses résultats du troisième trimestre, Maersk, la ligne porte-conteneurs la plus importante du monde, parlait d'une année 2009 incertaine, ajoutant qu'elle allait « très probablement » retirer des navires en 2009 afin de faire face à ce qu'elle qualifiait de baisse du marché la plus forte en trente ans. Début décembre, on signalait plus de 80 navires porte-conteneurs inactifs et ancrés au large de Singapour, Hong-Kong et Shanghai.

Offre

Prix du carburant à des niveaux jamais atteints, flotte reefer vieillissante et prix records pour l'acier de récupération sur les plages du sous-continent indien ont conduit à la démolition de plus de trente navires reefer dans les premiers huit mois de l'année. Agée en moyenne de plus de 21 ans, la capacité mondiale en reefers spécialisés pourrait en théorie diminuer sérieusement pendant les cinq prochaines années si la tendance perdure en 2009.

Cette probabilité a cependant diminué depuis le mois d'octobre, avec la baisse du prix de la ferraille de plus

de 700 USD par tonne lège au mois d'août jusqu'à 100 USD ! Une baisse tout aussi spectaculaire du prix du pétrole a subitement permis à des bateaux plus anciens de redevenir économiquement viables et ils vont probablement continuer de naviguer. Même si le mouvement de bateaux pour la casse sur les plages du sous-continent indien se tarit, le problème endémique du sous-investissement chronique dans l'industrie du reefer spécialisé subsiste. Bien qu'on ait beaucoup discuté, aucune nouvelle construction n'a été confirmée en dehors de celles programmées pour Star, Seatrade et Fresh Carriers.

Reste à voir s'il reste assez de capacité reefer et assez de place pour des reefers sur les routes commerciales concernées pour compenser la réduction de capacité de l'autre mode de transport maritime. Les conséquences probables d'une pénurie seront ressenties à chaque extrémité de la chaîne de l'offre.

Les prévisions concernant ce mode de transport sont si pessimistes à moyen terme que dans les chantiers navals asiatiques on abandonne des emplacements réservés à la construction de nouveaux navires porte-conteneurs, perdant ainsi l'acompte de 10 %, dans plusieurs cas. Comme les chantiers se trouveront bientôt dans la situation assez peu habituelle d'aller prospecter des commandes, c'est peut-être le moment d'en profiter pour les armateurs de reefers disposant de liquidités, surtout en raison de la probable baisse du coût de la construction et du prix de l'acier. Les douze prochains mois seront une période assez propice pour évaluer la fidélité à long terme au secteur des reefers par des opérateurs tels que NYK et Eastwind. Les investisseurs grecs vont-ils être tentés de revenir dans le secteur ?

Les douze prochains mois permettront également de tester la résilience du transport de fret par reefers spécialisés face à la concurrence plus fragmentée des lignes porte-conteneurs. Mais les lignes font face à un dilemme : doivent-elles sacrifier ce qui est subitement devenu la partie la plus rentable de leurs activités pour chercher des parts de marché ? Ou doivent-elles essayer d'obtenir des prix plus élevés, en espérant que la capacité disponible soit inférieure à la demande ?

Demande

Malgré la démolition d'une trentaine de navires depuis le début de l'année, il n'y a pas eu de « dividende demande » pour les prix Time Charter Equivalent spot pendant le pic de février à mai ou dans la seconde partie de l'année. Un prix de sortie élevé pour les bananes de l'Equateur tout au long de l'année et les marchés incertains en Méditerranée ont limité les



© Compagnie Fruitière



THE CARRIER BEYOND OCEANS

The carrier beyond...

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

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



Please visit us at Fruit Logistica
hall 25 stand A14



© Pierre Gerbaud



affrètements banane. La situation a été exacerbée par la rareté du crédit pendant la seconde moitié de l'année.

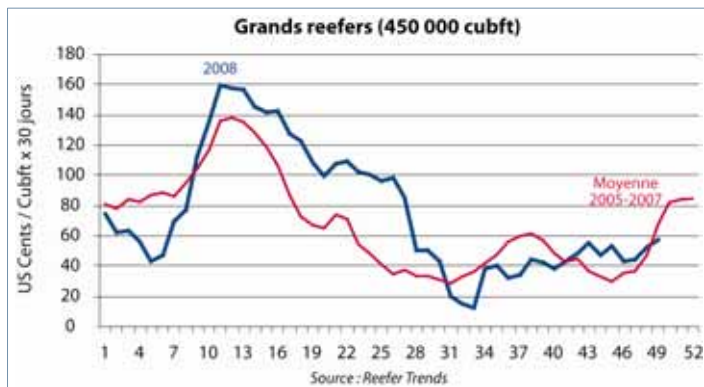
Tandis que le marché spot restait calme comme d'habitude en cette saison, on a vu des changements significatifs dans le marché des affrètements à temps : bien que le contrat saisonnier pour les tomates des Canaries, indicateur de la santé du marché, ait été conclu à un prix légèrement plus élevé que l'année dernière, les affréteurs russes JFC et Sunway n'ont guère eu d'alternative que de payer un maximum pour des navires modernes

plus grands et plus économes en carburant et pour des contrats plus longs.

Avec d'un côté la probabilité de la démolition l'année prochaine d'une bonne partie de la flotte de la Baltique et de l'autre l'incapacité des ports et terminaux russes de traiter de grands nombres de conteneurs reefer, il sera très intéressant de voir comment les distributeurs à intégration verticale choisissent de gérer leurs chaînes d'approvisionnement une fois ces navires détruits.

Tout le monde s'interroge quant aux intentions de l'affréteur chilien CSAV pour la saison à venir. Dans le passé, il s'est gardé la plus grande partie de toutes les expéditions de fruits, la plupart dans le mode marchandises mixtes. Mais cette année, il a décidé de ne pas renouveler son affrètement de huit navires avec Star Reefers et compte peut-être jouer sur le marché spot. Vu la faiblesse du marché conteneurs, il a peut-être également l'intention d'utiliser des navires réfrigérés.

L'affréteur banane Geest a prolongé les contrats en affrètement temps de Seatrade, passant à trois ans au lieu des douze mois habituels à 105 c/cbft. Il paraît que la multinationale irlandaise Fyffes, un des grands de la banane, a prolongé ses contrats pour ses quatre navires classe E, 550'cbft, pour une période semblable avec une augmentation similaire de 20 %.



Bien que Del Monte ait conclu un contrat d'affrètement de trois ans pour trois navires avec NYKCool pour ses transports transatlantiques, la multinationale américaine va changer de système et expédier toutes ses cargaisons de fruits du Cameroun vers l'Europe du Sud et du Nord par des services de ligne. C'est le troisième changement de procédure d'expédition au départ de l'Afrique de l'Ouest en cinq ans pour Del Monte. Après des expéditions conjointes avec la Compagnie Fruitière par le service reefer spécialisé de la Africa Express Line, Del Monte a décidé d'utiliser ses propres navires en 2005 et 2006. En 2007, retour vers AEL, mais nouveau changement en 2009 quand tous ses volumes de banane et d'ananas partiront dans des conteneurs reefer sur les lignes de Maersk (vers la Grande-Bretagne et l'Europe du Nord) et de MSC (vers Marseille et Fos).

Enfin, Maersk a montré son intention d'entrer dans le commerce de banane équatorien en annonçant le lancement de son service Ecubex en février 2009. La série de six navires va coïncider avec la haute saison au Chili et passera en service direct vers l'Europe du Nord chaque mois de juin. La ligne emploiera six 2,500 TEU type N avec une capacité reefer élevée. La rotation de février à juin devrait être Guayaquil-Balboa-Rotterdam-Balboa-Guayaquil-San Antonio-Guayaquil, avec la première arrivée à Guayaquil en direction du nord le 13 février 2009. Le temps de transit Guayaquil-Rotterdam sera de quinze jours.

Prévisions

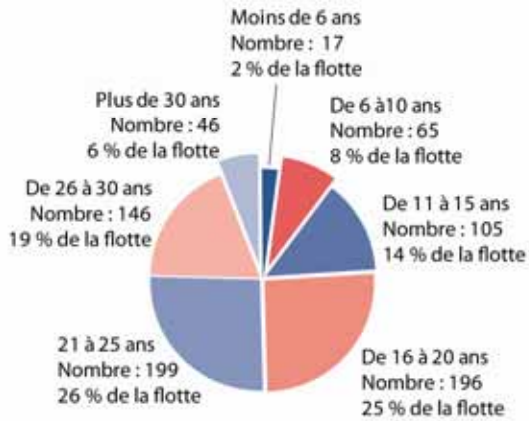
Fin 2009, tous les navires modernes de Seatrade, Star Reefers et NYKCool seront soit affrétés à des tarifs en augmentation de plus de 10 % par rapport aux taux de 2008, soit employés sur des lignes. A l'avenir, toute demande supplémentaire de navires modernes de la part d'affréteurs en manque de capacité ou qui voudraient changer une stratégie aujourd'hui orientée sur des opérations spot ne peut conduire qu'à une bataille pour toute capacité restante. Dans ces conditions, l'affrètement à temps devrait continuer d'augmenter malgré la dépression de l'économie mondiale. Et si les affréteurs « haut de gamme » estiment que la situation est mauvaise cette année, que penseront-ils du marché dans un an, quand une bien plus grande partie de la flotte baltique aura été démolie ?

Il devient plus difficile que jamais de prédire la performance du marché spot sur les douze prochains mois : en théorie, une demande stable et une diminution de capacité provoqueront une augmentation de tarifs, surtout si les volumes de fruits de saison et de bananes augmentent et que les volumes de calamars de l'Atlantique sont semblables à ceux de 2008. Mais avec une augmentation généralisée des coûts de production, les principaux marchés en proie à une récession et le transport par conteneur reefer qui est une alternative de moins en moins coûteuse, le tableau n'est pas clair du tout ■

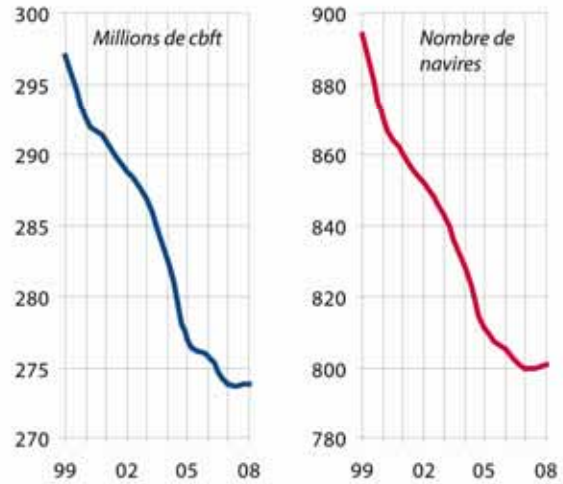
Richard Bright, consultant
info@reeferrends.com

PANORAMA NAVIRES REFRIGERES

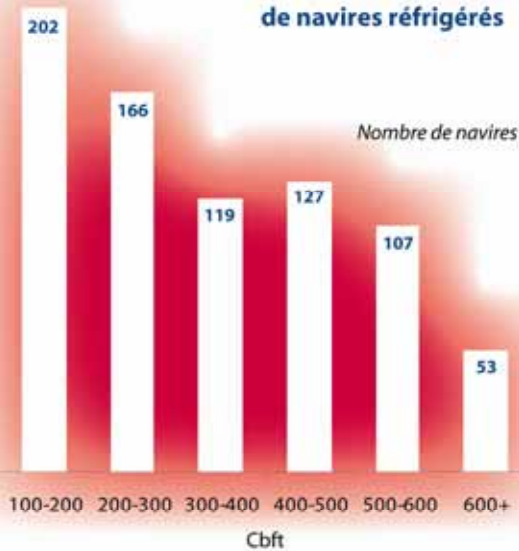
Age de la flotte de navires réfrigérés



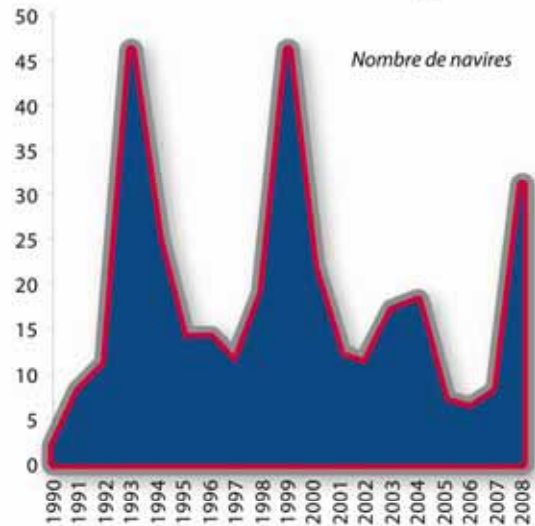
Evolution de la flotte de navires réfrigérés



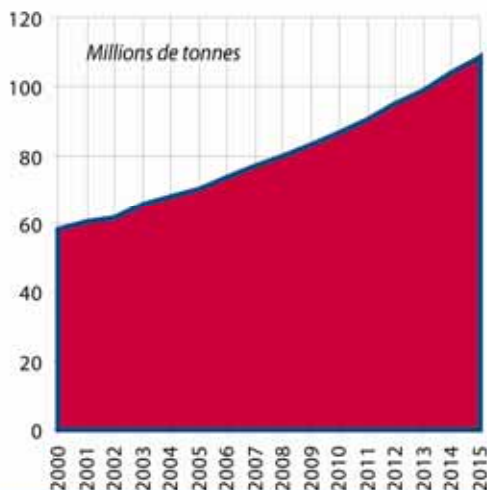
Profil de la flotte de navires réfrigérés



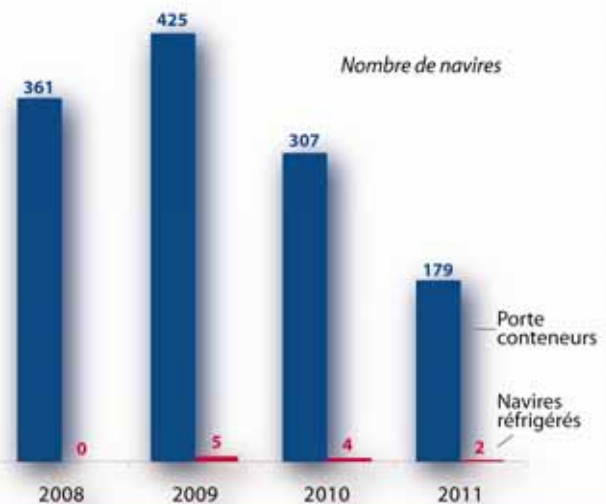
Destruction de navires réfrigérés



Fret maritime réfrigéré - Croissance du marché



Nombre de mises en chantier



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



Marché de la banane et fret maritime

Le commerce de la banane est-il immune à la récession ?

Qu'en sera-t-il du commerce mondial de la banane si, comme cela semble être le cas, le ralentissement devient une récession mondiale ? Bien que la question soit légitime, il n'est pas facile d'y répondre. On peut diviser le commerce de la banane en quatre composants inégaux et fortement liés (production, expédition, exportation-importation et distribution), et tous seront touchés dans une certaine mesure par les tendances actuelles à la récession. Mais on peut penser que l'avenir du dollar US et de la livre sterling auront une répercussion bien plus forte sur ces quatre éléments que tout changement.

Production

En tête de la chaîne, le coût de production de la banane a fortement augmenté cette année sous l'effet du prix du pétrole et de l'augmentation du coût des engrais et produits phytosanitaires. Bien que, au moment où j'écris, la décision ne soit pas définitive, le gouvernement de Colombie envisage la possibilité d'imposer pour la première fois un prix minimum afin de mieux protéger son industrie bananière. Il semble probable que le gouvernement du Costa Rica augmentera pour la troisième année consécutive le prix à payer à ses producteurs indépendants qui assurent environ 52 % de la production.

L'Équateur, plus grand producteur mondial, a vécu des changements significatifs. Ses exportateurs de banane ont bien accueilli le décret gouvernemental qui règle le prix officiel de référence des fruits vendus sous contrat et non des fruits vendus sur le marché spot. Selon le décret signé le 22 octobre dernier, le nouveau système ne protège que les producteurs a) figurant sur un registre tenu par l'Etat, et b) qui signent des contrats de livraison avec des exportateurs homologués. Les



© Luc de Lajoye

opérateurs spot pourront continuer à exporter, mais ils ne pourront pas se plaindre auprès du gouvernement, comme cela a été le cas par le passé, si le prix payé par les exportateurs est inférieur au prix minimum officiel. Le gouvernement a également décidé de refuser les demandes des producteurs d'augmenter le prix de référence.

Sur les trois dernières années, le prix de sortie moyen en Équateur a largement dépassé le minimum décrété par l'Etat et les producteurs indépendants, qui ont choisi de jouer sur le marché plutôt que d'accepter des contrats, s'en sont très bien sortis. Reste à voir si cette situation va perdurer alors que le dollar US se renforce contre l'euro, la livre sterling et le rouble, que le crédit se fait rare, que des banques sont en difficulté et que la récession touche la terre entière. Il est bien possible que la décision du gouvernement de l'Équateur modifie la physionomie du marché ainsi que l'architecture locale du commerce de la banane. Si tel est le cas, elle pourrait bien avoir un impact sur le transport maritime reefer, deuxième grande composante du marché de la banane.

Transport

Ici aussi, on a vu un mouvement significatif d'augmentation des prix du transport par reefer spécialisé : tandis que les taux d'affrètement à temps sont à des niveaux historiquement élevés, correspondant au manque de navires modernes économes en carburant et pouvant charger des conteneurs, le marché spot en 2009 risque d'être cruellement à court de navires opérationnels si le programme de démolition des navires plus anciens continue de battre son plein.

Prix FOB des bananes plus élevé et volume reefer plus cher pourraient calmer la demande en Russie, en Méditerranée et sur les marchés spot de la Mer Noire, ce qui pourrait avoir de graves conséquences pour les opérateurs spot en Équateur s'ils ne signent pas de contrats avec les exportateurs. S'ils signent, la demande de capacité programmée en reefer spécialisé va augmenter, encourageant d'autant une hausse des tarifs. Payer plus cher ou risquer de ne pas pouvoir effectuer les expéditions, c'est le dilemme auquel les opérateurs indépendants en Équateur vont être confrontés !

Un service hebdomadaire supplémentaire de Maersk de Guayaquil à Rotterdam en février pourrait soulager quelque peu la pression pour les producteurs et exportateurs, mais avoir un impact négatif sur le marché de la banane en Europe.



le plaisir



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

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du C.R.A.P. Toute reproduction interdite. Tél: 01 56 70 26 31 · Fax: 01 56 70 26 30 · Courriel: commercial@simba.fr



© Cabinet Levesque

Importation

Comment importateurs et opérateurs seront-ils touchés ? Avec un dollar US qui se raffermi et des coûts plus élevés pour les fruits et le transport, tout dépendra de la quantité totale de fruits disponible et de la façon dont ce facteur affectera la capacité des grands opérateurs à répercuter ces coûts supplémentaires sur leurs clients.

Dole, Chiquita et Del Monte ont tous des problèmes d'endettement, tout comme les principales multinationales russes. Dole a vendu des actifs pour financer sa dette tandis que Chiquita a commencé des opérations de restructuration. Del Monte court moins de risques en ce qui concerne la banane et ne devrait pas être si vulnérable si le commerce de l'ananas reste aussi lucratif. Fyffes possède des liquidités mais se trouve très dépendant du marché UE : son avenir est fortement lié à la performance des marchés européens et ces derniers dépendent en grande partie des volumes totaux disponibles. Fyffes a au moins fait ce qu'il a pu pour améliorer sa position, en réduisant le nombre de services reefer vers l'UE.

Intentionnellement ou par manque de capacité reefer, les grands opérateurs russes ont suivi le même chemin : les expéditions vers le marché russe sont en baisse par rapport à l'année dernière. Le prix moyen CAF St Petersburg sur douze mois est également beaucoup plus élevé qu'auparavant. Avec moins de volumes spot disponibles, la tendance va probablement continuer, presque certainement aux frais de l'Équateur si les volumes exportés continuent d'augmenter.

Certains signes cependant montrent que tout ne va pas bien en Russie : deux des trois plus grosses multinationales banane seraient « compromises financièrement ». Bien que JFC, le plus grand opérateur du pays, ait remboursé sans retard la première tranche de sa dette d'un montant total de 2 milliards de roubles, Soros n'a pas été en mesure de rembourser 1.175 milliards de roubles au mois de novembre, et Standard & Poor's a réduit Sunway au statut de CCC+, avec une prévision négative. Il est impossible d'imaginer ce qui va advenir de la fourniture du marché russe et de l'industrie de la banane en Équateur dans le cas où ces deux dernières sociétés, qui contrôlent quelque 40 % du marché russe, s'effondrent.



Par ailleurs, si les banques qui financent le commerce de la banane en Méditerranée et autour de la Mer Noire réduisent ou cessent tout crédit, l'impact s'en fera sentir chez les opérateurs méditerranéens CoMaCo, Adriafruit, Rastoder et Excelban et par la suite en Équateur, fournisseur de 95 % des fruits commercialisés sur ces marchés. Cette année, les prix sur le marché méditerranéen ont été nettement plus élevés que les moyennes récentes, surtout en raison d'une nette chute des volumes.

Distribution

Plus de 60 % du marché de la banane aux États-Unis est sous le contrôle de trois acteurs seulement, qui ont tous gagné en poids plus tôt dans l'année en imposant un supplément pour couvrir l'augmentation subite des prix des fruits et du carburant. Un pourcentage important de ce supplément subsiste, malgré la baisse des coûts survenue ensuite. Il n'y a pas de raison pour que ce scénario change. Wal-Mart a lancé un défi aux grands de la banane en faisant les premiers pas pour importer ses propres fruits avec un programme de 20 000 cartons expédiés en conteneur Maersk depuis le Costa Rica. Comme les besoins de Wal-Mart dépassent les 400 000 cartons par semaine, les grands opérateurs pourraient considérer avec raison que la tactique de Wal-Mart est purement symbolique. Surtout que ce dernier sera dans la quasi impossibilité de conclure des contrats avec suffisamment d'opérateurs indépendants en Amérique centrale et du Sud pour couvrir ses besoins.

Le nombre d'origines complique la situation sur le marché UE de la banane : en plus des bananes dollar, l'Europe reçoit des fruits en provenance des pays ACP et de ses propres producteurs. L'augmentation de la disponibilité de solutions logistiques, et en particulier des nouveaux services conteneurs, augmente la dispersion générale. En raison de cette dispersion, les importateurs sont à la merci des distributeurs. Ces derniers voulant prouver à leurs clients qu'ils arrivent à freiner les prix en temps de récession, les fournisseurs des marchés où le secteur est le plus fort (c'est-à-dire l'UE) vont en théorie souffrir davantage.

Historiquement, abstraction faite de la crise du rouble en 1998, le commerce de la banane est resté sinon insensible, du moins relativement peu touché par les récessions. Il en ira peut-être de même cette fois. Cependant, d'autres facteurs compliquent aujourd'hui la situation : des acteurs majeurs avec un niveau d'endettement élevé, des distributeurs avec plus de pouvoir, un manque de capacité reefer, un manque de crédit au niveau mondial et une récession dont la portée géographique est bien plus large et plus profonde. Vu l'interdépendance des articulations de la chaîne d'approvisionnement banane, on a le sentiment que si l'un de ces liens venait à se rompre, tout l'édifice du distributeur au producteur pourrait se désagréger ■

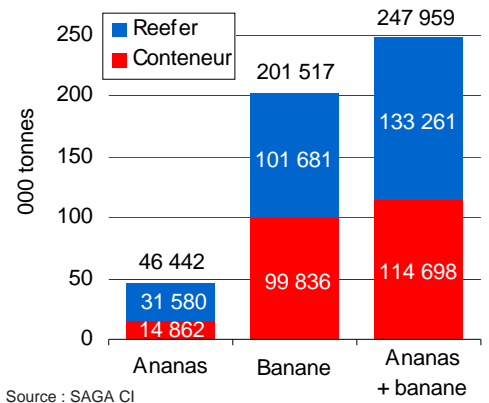
Richard Bright, Consultant
info@reefertrends.com

Logistique fruits en Côte d'Ivoire : le conteneur part favori en 2009

La Côte d'Ivoire exporte annuellement plus de 350 000 tonnes de fruits (ananas, banane, mangue, noix de coco et papaye) par voie maritime à destination de l'Europe. On assiste cependant ces derniers temps à un renversement de tendance. Transportés en majorité sur les navires bananiers, les fruits de Côte d'Ivoire ont pris une part importante du marché du conteneur frigorifique sur les lignes maritimes régulières, avec plus de 50 % des fruits au cours de ces dix derniers mois. La conteneurisation prend le dessus et devrait se développer en 2009. Plus de 7 000 conteneurs ont été chargés depuis janvier 2008 à partir du port

d'Abidjan sur les lignes Maerks line, MSC, Delmas (racheté cette année par le groupe CMA CGM) et ZIIM/hapag. Soit près de 100 000 t de banane, 15 000 t d'ananas, 18 000 t de mangue et 11 000 t de noix de coco. En 2007, les chargements en navires reefer représentaient encore 64 % des expéditions d'ananas et de banane de Côte d'Ivoire. Ils étaient opérés à 70 % par la SCB sur la ligne maritime de la Compagnie Fruitière, Africa express line (AEL), avec deux navires par semaine à destination de Port Vendres et Anvers. Pour les bananes, on a assisté à une augmentation de 20 000 tonnes des chargements en conteneurs entre 2007 et 2008. Aujourd'hui, près de 50 % de la production de banane de Côte d'Ivoire est conteneurisée. Compte tenu de la baisse des volumes et des difficultés pour les petits producteurs à program-

Côte d'Ivoire - Chargements d'ananas et banane de janvier à octobre 2008



mer les coupes, la part des ananas en conteneurs enregistre, elle, un léger recul. Les mangues et les noix de coco sont chargées uniquement en conteneurs sur les lignes maritimes régulières. Les papayes produites en grande majorité par la SCB sont chargées en conteneurs en ponté sur les navires reefer et on assiste cette année à une augmentation importante d'environ 3 000 tonnes des quantités exportées. Actuellement, les navires reefer sont chargés à 95 % par la SCB en ananas, banane et papaye.

Logistique - Côte d'Ivoire

Répartition des chargements de fruits en 2007

en tonnes	Banane	Ananas	Mangue*	Noix de coco	Papaye**	Total	%
Conteneur	77 183	16 585	21 274	14 583	-	129 675	36
Reefer	165 926	62 838	50	58	1 800	230 672	64
Total export	243 109	79 423	21 324	14 641	1 800	360 347	100

* y compris les conteneurs en provenance du Mali et du Burkina Faso
 ** papayes chargées en conteneurs en ponté sur les navires reefer / Source : SAGA CI



Serving the fruit in Côte d'Ivoire

Forty-five Gensets

Over two hundreds road tractors

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

Three dealings per week to the European main ports

A dedicated staff of twenty reefer specialists

A quality service recognised by ISO 9001 certification 

Contact us:

01 BP 1727
 Tel: (225) 21 22 03 09 / 07 - Fax : (225) 21 22 03 11
 Email : bolloreafricalogistics-ci.reefer@bollore.com
 www.bollore-africa-logistics.com - www.sdv.com - www.saga.fr





Repères

Les principaux produits	En parts des volumes et des dépenses totales de fruits du mois en France		
	En %	Volumes	Dépenses
Pomme	25	19	
Raisin	17	21	
Poire	10	10	

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.....	21
Avocat.....	23
Orange.....	24
Pomelo.....	25
Petits agrumes.....	26
Litchi.....	27
Mangue.....	28
Ananas.....	28
Fret maritime.....	30

OCTOBRE 2008

Pomme

La situation s'est sensiblement dégradée. D'une part, le marché local s'est montré plus concurrentiel, toutes les régions françaises étant entrées en production en bicolores. D'autre part, les ventes à l'export ont elles aussi été plus difficiles, les pays producteurs d'Europe du Nord ayant également démarré leur campagne. Dans ce contexte, les prix ont sensiblement décliné pour atteindre un niveau inférieur à celui de 2007 en Gala, principale variété à cette époque de l'année.

Oct. 08 / Oct. 07

Prix	= ↘	Vol.	=
------	-----	------	---

Raisin

Marché à deux vitesses. La situation est restée difficile pour les variétés noires, malgré un déficit de production important en Muscat de Hambourg, principale variété de cette famille proposée à cette époque de l'année. Les ventes ont été lentes, en raison d'un niveau qualitatif décevant et d'un prix au détail élevé. En revanche, les sorties d'Italia sont restées fluides. Les prix se sont maintenus à un niveau supérieur à celui de l'an passé.

Oct. 08 / Oct. 07

Prix	= ↗	Vol.	↘
------	-----	------	---

Poire

Le fort déficit de production des principaux pays alimentant le marché européen (Benelux, Italie et France) a continué de structurer le marché. Les cours, déjà soutenus en septembre, ont maintenu leur progression pour atteindre des niveaux historiques.

Oct. 08 / Oct. 07

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

Fret maritime

Bien que le marché spot soit resté plutôt inactif pendant ce mois, avec environ dix navires à San Cristobal à un moment donné, on n'a pas observé de mouvement vers le bas dans les contrats d'affrètement ou de conteneurs. Une baisse très importante du prix du pétrole, conjuguée à la baisse concomitante du coût du carburant, a résulté en une amélioration du rendement du TCE moyen mensuel.

Oct. 08 / Oct. 07

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.



SCB

ON RECONNAÎT
LES FRUITS
DE QUALITÉ À
LEUR COURONNE



COMPAGNIE
FRUITIERE

www.compagniefruitiere.com





© Denis Loellier

Banane

OCTOBRE 2008

Tout comme en septembre, la morosité ambiante a pesé sur le marché. Pourtant, si les apports ont poursuivi leur progression saisonnière, ils se sont montrés sensiblement plus légers qu'en 2007. Les livraisons d'Afrique ont été soutenues, notamment en fruits camerounais. De même, les volumes antillais ont continué de monter en puissance, dépassant le niveau très limité de 2007 (ouragan Dean), mais restant modérés. Néanmoins, cette progression a été plus que compensée par des livraisons déficitaires en provenance des zones dollar, en particulier durant la deuxième quinzaine, car nombre d'importateurs d'Europe du Nord ont mis en place des mesures limitant les importations aux seuls volumes contractualisés. Ainsi, tous les pays exportateurs d'Amérique latine affichent des envois vers l'UE inférieurs à ceux de l'an passé, le déficit allant de léger pour la Colombie et l'Equateur à plus marqué pour le Costa Rica.

Cependant, le commerce de détail a continué de faire fortement pression sur les prix, tant en France que dans le reste de l'Europe. Les opérations de mise en avant ont été très nombreuses et pratiquées à des prix très attractifs pour le consommateur. Malgré ces excellents indicateurs, les sorties n'ont été que moyennes dans la plupart des grands pays consommateurs d'Europe occidentale. Ainsi, les réexportations ont été massives vers les marchés d'Europe de l'Est, où la demande a été active, et dans une moindre mesure vers l'Espagne, déficitaire en bananes canariennes.

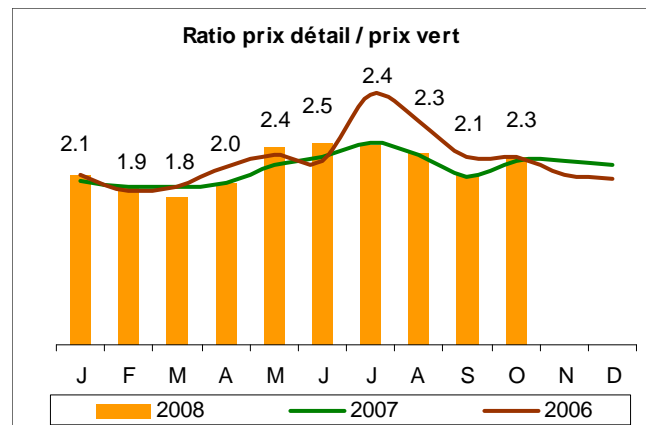
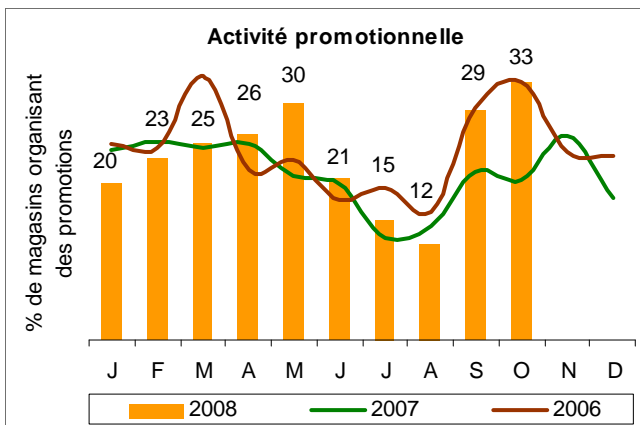
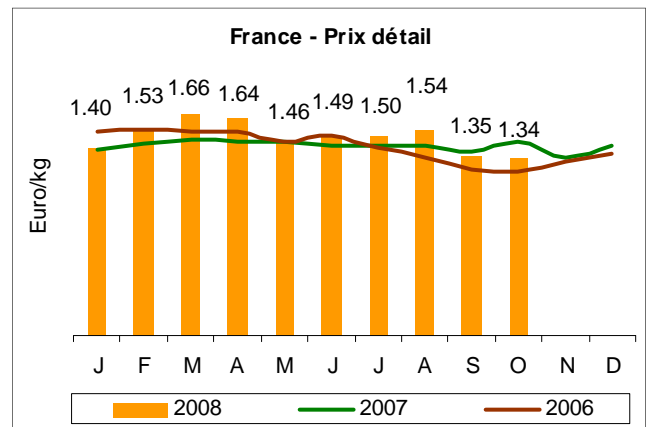
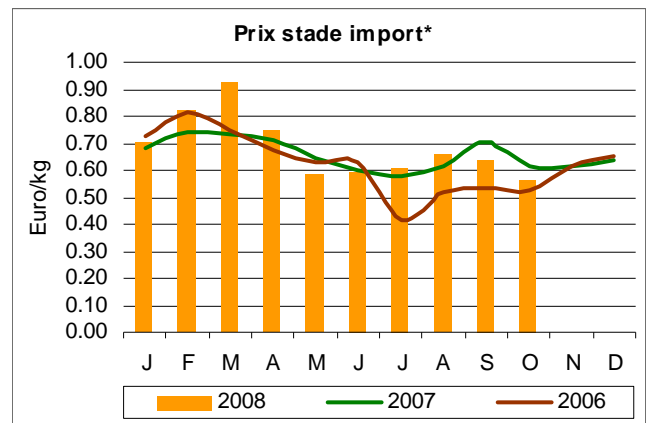
Les prix stade quai affichent un niveau en baisse par rapport à septembre et sensiblement inférieur à celui de l'année dernière.

Comparatifs mensuel et annuel	
Volumes*	Prix de référence UE**
Octobre 2008 / Septembre 2008	
↗ + 33 %	↘ - 12 %
Octobre 2008 / Octobre 2007	
↗ + 42 %	↘ - 9 %

* Arrivages Afrique/Antilles

** Prix Allemagne vert GlobalGap

Marché français de la banane — Indicateurs



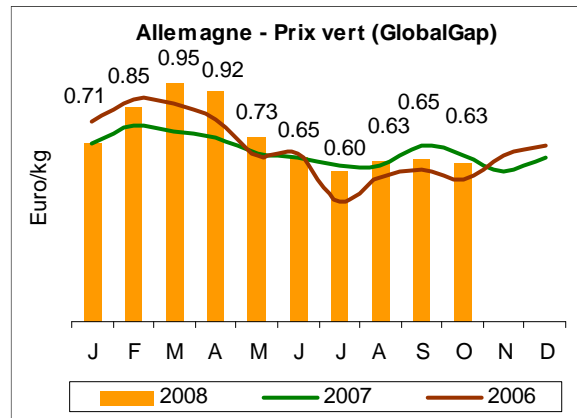
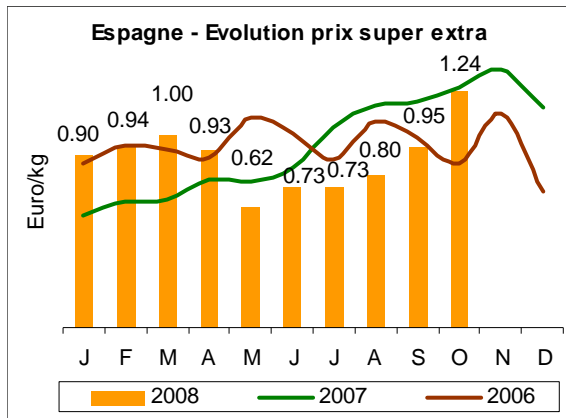
* Origine Afrique

Marché européen de la banane — Indicateurs

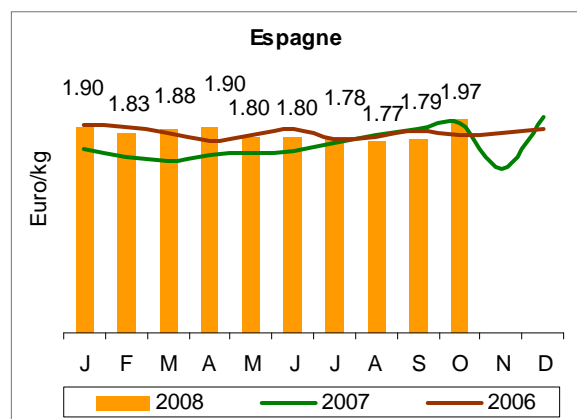
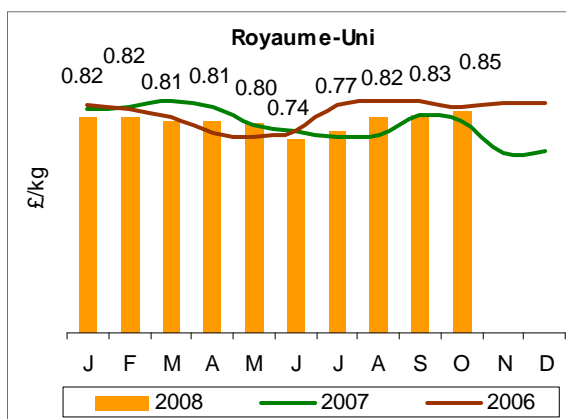
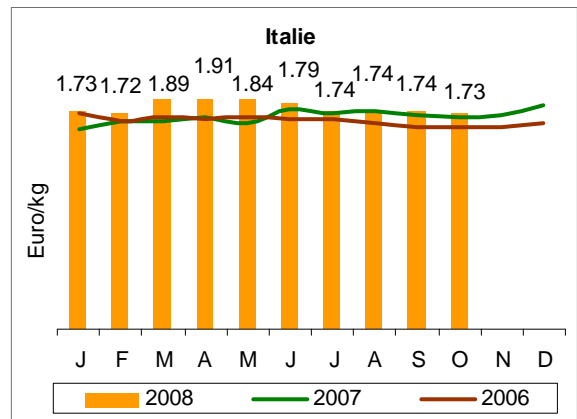
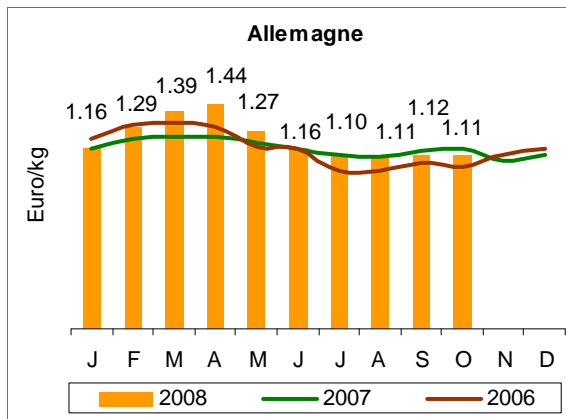
Principales origines en Europe

En tonnes	Octobre 2008	Comparatif (en %)		Cumul saison 2008	Comparatif saisons (en %)	
		2008/2007	2008/2006		2008/2007	2008/2006
Martinique	11 219	-	- 44	120 049	- 12	- 35
Guadeloupe	4 689	+ 137	+ 2	39 929	+ 8	- 6
Canaries	25 717	+ 4	+ 4	315 735	+ 7	+ 11
Côte d'Ivoire	12 859	- 29	- 34	110 484	- 28	- 42
Cameroun	28 973	+ 54	+ 17	233 970	+ 18	+ 1
Ghana	3 579	- 18	+ 68	39 495	+ 27	+ 142

Prix vert en Europe



Prix détail en Europe



Sources : Cirad, SNM, TW Marketing Consulting



Avocat

OCTOBRE 2008

L'approvisionnement, très important en septembre, a nettement décliné pour devenir sensiblement déficitaire en particulier en Hass. L'offre de cette variété a principalement reposé sur les arrivages de fruits chiliens, modérés en raison d'un important déficit de production et de l'attrait du marché des Etats-Unis. Les livraisons de marchandises mexicaines, qui complètent l'approvisionnement à cette époque de l'année, ont été très légères, les exportateurs du Michoacán orientant eux aussi majoritairement leur flux vers les Etats-Unis. Quelques derniers lots sud-africains, péruviens et kenyans sont restés disponibles jusqu'en milieu de mois. La demande s'est montrée assez décevante, notamment durant la deuxième partie du mois. Ainsi, les prix se sont seulement raffermis. Le niveau atteint, quoique assez soutenu, est resté proche des coûts de revient.

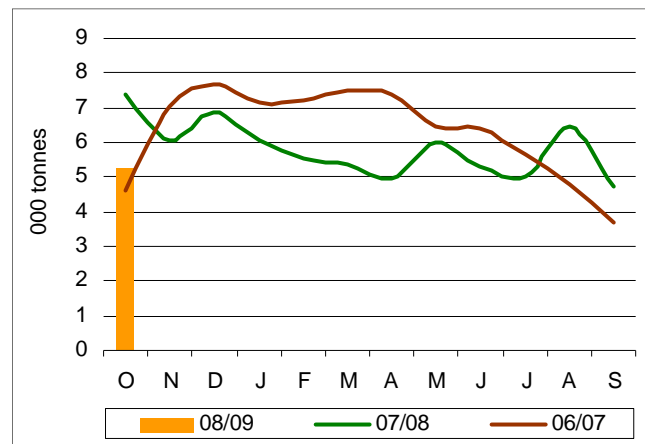
L'approvisionnement en variétés vertes est remonté, avec le démarrage de la saison d'Ettinger d'Israël et de Bacon d'Espagne. Néanmoins, l'offre s'est elle aussi montrée inférieure à la moyenne car, même si la campagne espagnole se développe assez rapidement, la récolte israélienne est toujours déficitaire, quoique supérieure à celle de 2007-08. Les prix ont graduellement décliné, mais se sont maintenus à un niveau supérieur à la moyenne.

Comparatifs mensuel et annuel

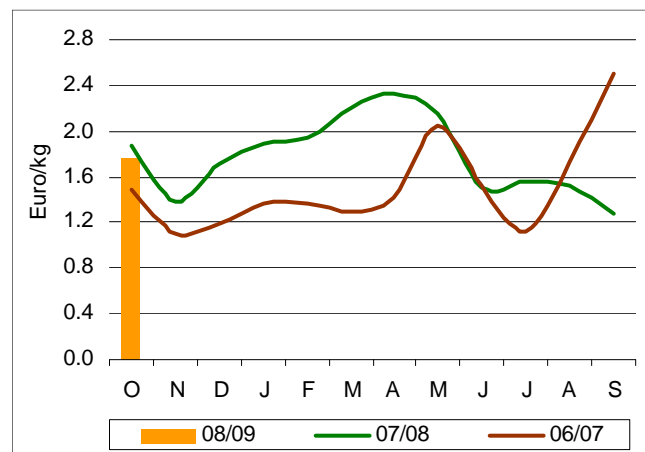
Volumes	Prix
Octobre 2008 / Septembre 2008	
↗ + 10 %	↗↗ + 37 %
Octobre 2008 / Octobre 2007	
↘↘ - 29 %	↘ - 6 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Octobre 2008	Comparatif (en %)		Cumul saison 2008/2009	Comparatif saisons (en %)	
		2009/2008	2009/2007		08-09/07-08	08-09/06-07
Pérou	383	+ 113	-	14 679	+ 55	+ 50
Mexique	912	- 50	- 31	993	- 63	- 56
Espagne	1 291	+ 1	+ 27	1 504	- 1	- 56
Chili	1 034	- 53	- 22	1 084	- 62	- 58
Israël	640	- 15	- 10	640	- 15	- 10
Kenya	360	- 46	-	4 243	- 24	- 38
Afrique du Sud	627	+ 24	+ 172	11 338	+ 214	+ 153
Total	5 247	- 29	+ 14	34 481	+ 9	+ 13



Orange

OCTOBRE 2008

Le marché est resté assez difficile. Pourtant, les livraisons de Valencia de l'hémisphère Sud ne se sont pas prolongées comme en 2007 et ont été modérées, tant pour l'Afrique du Sud que pour l'Argentine. Cependant, des stocks importants étaient disponibles, notamment dans les ports du Nord de l'Europe. De plus, la demande est restée assez lente, en particulier durant la première quinzaine du mois. Ainsi, les prix des marchandises de l'hémisphère Sud n'ont pu décoller des bas niveaux de septembre.

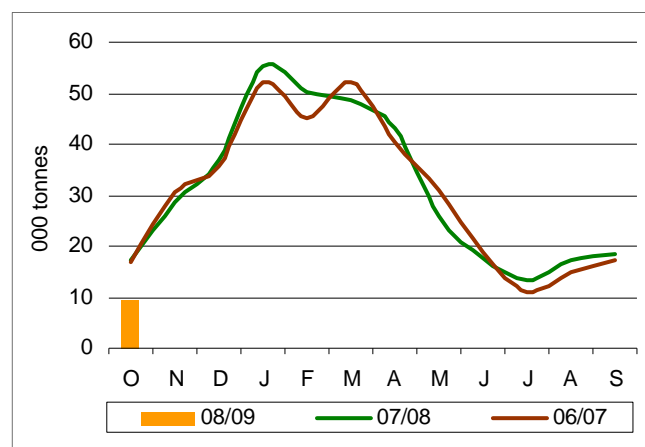
Dans ce contexte très concurrentiel, les opérateurs espagnols n'ont pas réellement pu percer sur le marché avant la toute fin du mois. La récolte de Naveline étant importante, les prix au stade production ont rapidement décliné, suivant la spirale dangereuse de 2006-07.

Comparatifs mensuel et annuel

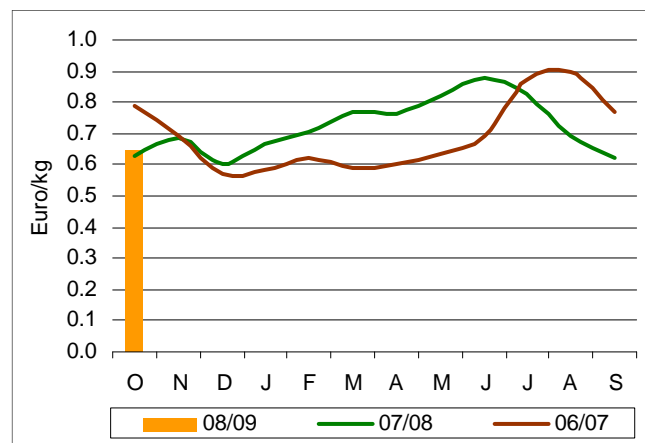
Volumes	Prix
Octobre 2008 / Septembre 2008	
↘ - 49 %	↗ + 5 %
Octobre 2008 / Octobre 2007	
↘ - 46 %	↗ + 4 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Octobre 2008	Comparatif (en %)		Cumul saison 2008/2009	Comparatif saisons (en %)	
		2009/2008	2009/2007		08-09/07-08	08-09/06-07
Espagne	3 119	- 7	- 58	3 119	- 7	- 58
Afrique du Sud	6 274	- 55	- 34	53 133	-	+ 43
Total	9 393	- 46	- 44	56 252	- 21	- 18



© Eric Imbert

Pomelo

OCTOBRE 2008

La saison d'hiver a démarré précocement. Toutefois, l'offre des origines de l'hémisphère Nord est restée modérée, excepté pour les fruits israéliens aussi largement présents que l'an passé. La campagne floridienne, qui est revenue à un calendrier normal, s'est engagée dès le milieu du mois. Cependant, les volumes ne se sont réellement développés qu'en fin de deuxième quinzaine. De plus, les fruits turcs ont été très peu présents, les exportateurs ayant davantage concentré leurs envois vers l'Europe orientale que les années passées.

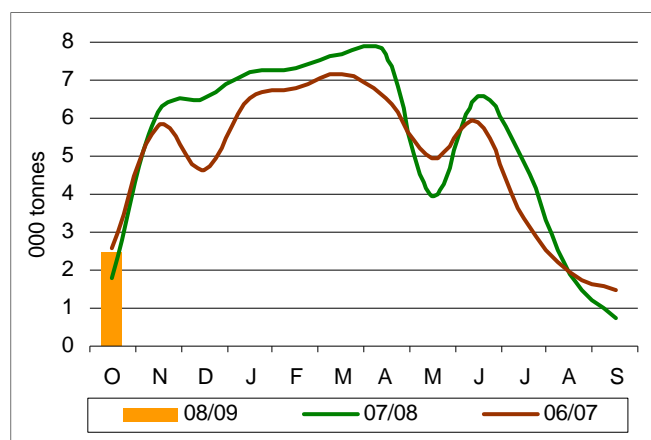
Dans ce contexte, les opérateurs sud-américains disposant de marchandises d'un bon niveau qualitatif ont pu conserver leur référencement dans la grande distribution. Les ventes de fruits mexicains se sont maintenues à un bon niveau, la situation restant plus difficile pour le Honduras, avec la présence de lots hétérogènes, et pour Cuba, entré très tardivement sur le marché. Les prix sont restés stables et d'un niveau inférieur à la moyenne pour les origines d'Amérique centrale. Les opérateurs israéliens ont dû rapidement ajuster leurs tarifs afin de percer sur le marché et affichent eux aussi un prix moyen plus bas que les saisons précédentes. Les cours ont mieux résisté pour la Floride, les volumes à écouler ayant été modérés.

Comparatifs mensuel et annuel

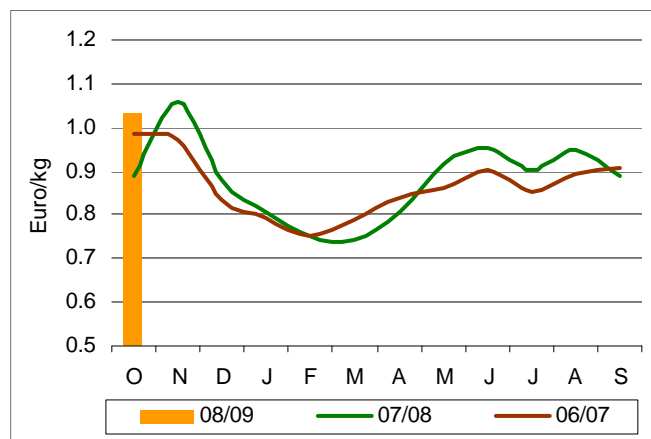
Volumes	Prix
Octobre 2008 / Septembre 2008	
↗↗↗ + 244 %	↗ + 16 %
Octobre 2008 / Octobre 2007	
↗↗ + 41 %	↗ + 16 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Octobre 2008	Comparatif (en %)		Cumul saison 2008/2009	Comparatif saisons (en %)	
		2009/2008	2009/2007		08-09/07-08	08-09/06-07
Floride	1 190	+ 541	+ 53	1 190	+ 541	+ 53
Israël	883	+ 6	+ 37	883	+ 6	+ 37
Turquie	276	- 41	- 67	276	- 41	- 67
Afrique du Sud	142	- 50	- 57	10 632	- 3	- 36
Total	2 491	+ 41	- 4	12 981	+ 4	+ 402



© Régis Domergue

Petits agrumes

OCTOBRE 2008

La campagne a démarré de manière assez satisfaisante. Pourtant, les volumes de clémentines précoces espagnoles disponibles au stade production étaient plus soutenus qu'en 2007-08. Les arrachages continus de Marisol ont été compensés par le développement de la production de cultivars améliorés tels que Clemenrubi ou Oronules. Cependant, la faible taille des fruits et plusieurs épisodes pluvieux ont limité les envois. Ainsi, les volumes offerts ont été similaires, voire même inférieurs à ceux de l'an passé. La demande s'est montrée en phase. Le prix moyen affiche un assez bon niveau.

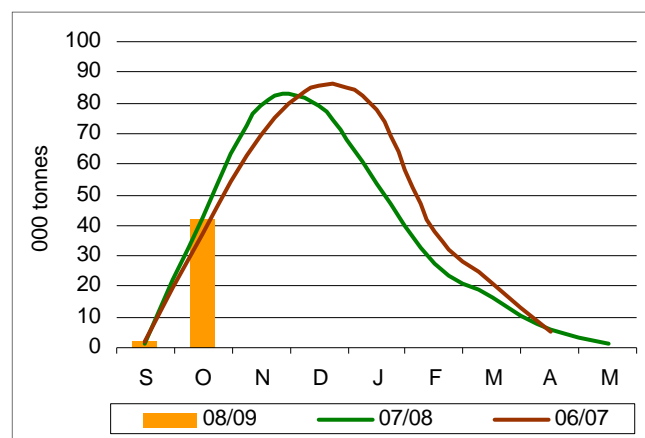
L'offre de Fine du Maroc est restée très limitée, malgré une récolte assez généreuse. Les exportateurs ont, comme tous les ans, concentré leurs envois vers les marchés russe et canadien. De même, les expéditions de clémentine corse sont restées très mesurées, l'offre ne reposant encore que sur les quelques volumes de variétés précoces disponibles.

Comparatifs mensuel et annuel

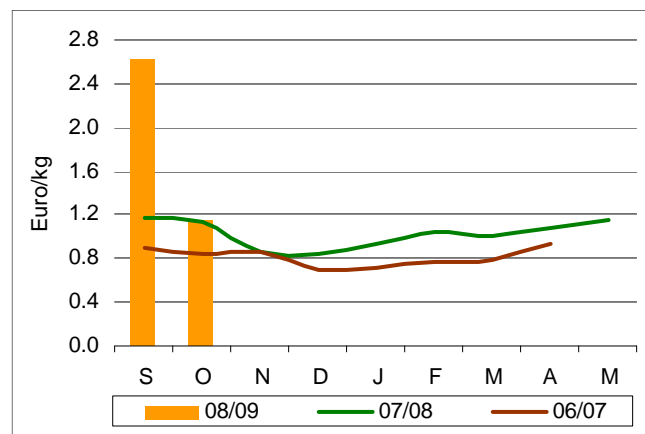
Volumes	Prix
Octobre 2008 / septembre 2008	
↗↗↗ + 1 897 %	↘ - 56 %
Octobre 2008 / Octobre 2007	
↘ - 2 %	↗ + 2 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Octobre 2008	Comparatif (en %)		Cumul saison 2008/2009	Comparatif saisons (en %)	
		2009/2008	2009/2007		08-09/07-08	08-09/06-07
Corse	584	+ 103	+ 355	5 684	- 64	- 77
Maroc	340	+ 28	- 16	2 794	- 83	- 85
Espagne	40 618	- 3	+ 10	2 081	+ 40	+ 9
Total	41 542	- 2	+ 11	10 559	- 69	- 76



Litchi

Prix stade import en Europe		
en euros/kg	Min	Max
Par avion		
Israël	2.50	4.00
Maurice	9.00	10.00
Par camion		
Espagne	8.50	14.00

SEPTEMBRE-OCTOBRE 2008

En septembre et octobre, le marché européen a été relativement peu approvisionné en litchi, à l'instar des mois précédents. Israël a nettement dominé l'offre jusqu'au début octobre. L'Espagne est également intervenue sur ce marché en septembre et octobre, mais de façon ponctuelle avec des quantités très limitées. Fin octobre, les premiers lots de l'île Maurice marquaient le démarrage de la campagne d'exportation de l'océan Indien. Ces premiers litchis initiaient la plus importante période de commercialisation de ce fruit sur les marchés européens.

Les campagnes d'exportation de litchi d'Israël et d'Espagne ont occupé les mois de septembre et d'octobre, assurant ainsi la liaison entre les exportations de Thaïlande s'achevant en août et le début de celles de la zone de production de l'océan Indien (Maurice, Réunion, Afrique du Sud et Madagascar). La campagne d'Israël, débutée fin juin, s'est achevée cette année assez tardivement puisque les dernières expéditions parvenaient sur le marché européen au début du mois d'octobre. Israël a exporté environ 630 tonnes de litchi en 2008, résultat en légère hausse par rapport à l'année précédente qui totalisait 600 tonnes. Ces quantités assez modestes, Israël ayant exporté jusqu'à un millier de tonnes certaines années, réparties sur près de quatre mois, se sont écoulées de façon fluide. Les faibles volumes livrés ont cantonné le litchi israélien à un marché de niche, essentiellement dirigé vers le commerce traditionnel. Leur cours est resté soutenu en septembre et octobre, en dépit d'une demande peu enthousiaste.

Sur le marché hollandais, les prix relevés s'établissaient entre 3.10 et 3.50 euros/kg, avec des moyennes souvent entre 3.25 et 3.50 euros/kg. Les cours inférieurs ont été réalisés pour des marchandises d'aspect moins attractif.

En Belgique, les prix de vente des litchis d'Israël se sont souvent fixés entre 2.50 et 3.00 euros/kg courant septembre,

traduisant une demande médiocre pour le produit.

Sur le marché français, le prix des litchis israéliens est resté stable autour de 3.50 euros/kg, avec quelques pointes à 4.00 euros/kg dans les périodes de faible approvisionnement. C'est également en France que s'est commercialisé l'essentiel des faibles tonnages de litchi d'Espagne. Ceux-ci se sont couramment vendus entre 8.50 et 9.00 euros/kg, en direction des commerces spécialisés dans la diffusion de fruits exotiques haut de gamme. En première quinzaine de septembre, la présence simultanée des litchis d'Israël et d'Espagne gênait la vente de ces derniers. En seconde quinzaine, la disparition progressive des fruits israéliens redynamisait quelque peu la demande pour ceux d'Espagne, de belle coloration et présentation. En fin de mois, les prix demandés par les expéditeurs devenaient prohibitifs (plus de 11.00 euros/kg), ce qui avait pour effet de limiter davantage la diffusion des petites quantités disponibles. Toutefois, en première quinzaine d'octobre, on retrouvait quelques dizaines de colis de litchi espagnol sur le marché français, vendus jusqu'à 13.00-14.00 euros/kg.

Quelques lots de litchi d'Espagne ont également été commercialisés sur le marché hollandais en première quinzaine d'octobre, sur des bases de prix de 8.50 à 10.00 euros/kg.

En dernière semaine d'octobre, l'île Maurice expédiait les premiers litchis de la zone de l'océan Indien, principalement sur les marchés hollandais et français. Les prix de vente relevés s'établissaient autour de 9.00-10.00 euros/kg aux Pays-Bas pour des fruits égrenés et souffrés. Le cours enregistré en France s'élevait à 9.00 euros/kg pour ce même produit. En marge des expéditions de fruits égrenés souffrés, le marché français recevait également quelques lots de fruits frais branchés, vendus sur une base de 12.00 euros/kg.

La campagne de l'océan Indien s'annonce particulièrement précoce cette année. Les conditions climatiques (chaleur et précipitations), qui ont prévalu durant la fructification des arbres, ont favorisé une croissance rapide des litchis. Dans ces conditions, la campagne d'exportation devrait rapidement se développer dans les premières semaines de novembre. Ce paramètre se révélera particulièrement important pour le démarrage de la campagne des litchis acheminés par voie maritime, qui risquent de parvenir sur le marché européen bien avant les fêtes de fin d'année, période traditionnelle de forte consommation de ce fruit. La demande peu dynamique que connaît le marché européen à l'égard des fruits tropicaux dans le contexte actuel de crise économique est de nature à inquiéter les opérateurs qui misent fortement sur les fêtes pour diffuser les importantes quantités d'ores et déjà programmées.



© Christian Didier

Mangue

OCTOBRE 2008

En octobre, le marché européen de la mangue a connu un net fléchissement des cours sous l'effet de l'augmentation des livraisons du Brésil et de la persistance d'une demande atone. Après ce tassement des prix en début de mois, les cours se sont stabilisés les semaines suivantes. En dehors de l'apport brésilien fortement majoritaire, quelques lots de Keitt d'Israël de fin de campagne se sont écoulés à des prix orientés à la baisse. Les envois d'Espagne sont également venus compléter l'offre avec des Osteen et quelques Kent, dont le cours est resté assez stable, fléchissant en fin de mois.

Les volumes de mangue disponibles sur le marché européen en octobre provenaient essentiellement du Brésil. Ils se sont progressivement développés alors que la demande restait médiocre. La pression des quantités réceptionnées influait sur les cours qui baissaient sensiblement en début de mois et se stabilisaient ensuite. L'offre brésilienne, principalement composée de Tommy Atkins, s'écoulait davantage sur les marchés nord-européens. En France, la baisse n'était pas aussi marquée, du fait d'un intérêt moindre pour la Tommy Atkins dont les volumes se sont écoulés faute d'une présence plus forte d'autres variétés. Cette évolution à la baisse était également accentuée par l'inadaptation de l'offre, essentiellement composée de petits calibres, alors que la demande s'orientait davantage vers les calibres moyens, voire gros. Cette situation prévalait durant toute la période considérée.

Les expéditions brésiliennes de Kent et Keitt restaient marginales. D'abord considérées comme un démarrage de campagne avec des fruits précoces, ces petites livraisons ne progressaient pas, faisant plutôt penser à des approvisionnements ponctuels. Parallèlement, les exportations brésiliennes vers les marchés d'Amérique du Nord augmentaient sensiblement et obtenaient des cours plus élevés qu'en Europe, rendant les opérateurs brésiliens plus enclins à orienter leurs livraisons vers ce marché plus rémunérateur.

Les dernières Keitt d'Israël se sont écoulées en début de mois à des cours en baisse. Quelques lots résiduels se commercialisaient encore les semaines suivantes, mais ils n'étaient plus représentatifs de l'offre de cette origine. Israël a expédié en Europe cette année près de 13 000 t de fruits contre 13 700 t en 2007.

Le Sénégal envoyait en octobre des volumes en régression, de qualité peu fiable, et qui s'écoulaient de plus en plus difficilement. Réceptionnés dans des conditions satisfaisantes, ils se dégradaient rapidement avec le développement de taches sombres sur l'épiderme. Nombre d'acheteurs préféraient changer d'origine plutôt que de risquer des méventes persistantes.

La campagne d'Espagne s'est poursuivie tout au long du mois avec la variété Osteen, prédominante pour cette origine. Les cours se sont maintenus, mais les fourchettes de prix restaient larges (de 6.00 à 8.00 euros/colis) selon la qualité mais également les marques commerciales. On observe, en effet, de fortes disparités de prix pour les fruits espagnols dont le stade de maturité et la coloration diffèrent notablement selon les expéditeurs. Par ailleurs, leur commercialisa-

tion par l'intermédiaire d'importateurs, mais également de grossistes, voire de distributeurs, brouille les systèmes de vente et finit par entraîner le recul des prix sur l'ensemble du marché. Des quantités réduites de Kent ont également été commercialisées, à des cours plus élevés.

Le marché de la mangue avion était essentiellement approvisionné par le Brésil tout au long du mois. L'augmentation des arrivages face à une demande modeste a pesé sur les prix en seconde moitié d'octobre. Toutefois, les prix demeuraient assez élevés et ne favorisaient pas les ventes qui devenaient de plus en plus difficiles au fil des semaines. Le manque persistant de coloration constituait également un frein. Quelques lots de Palmer et Haden de la même origine peinaient à se valoriser face à la concurrence des Kent, plus ancrées dans les habitudes d'achat des distributeurs.

Mangue — Estimation des arrivages — En tonnes

semaines 2008	40	41	42	43	44
Par avion					
Brésil	10	15	30	25	40
Par bateau					
Brésil	2 000	2 400	2 300	2 500	3 400
Sénégal	40	22	40	60	110

Mangue — Prix au stade import — En euros

Semaines 2008		40	41	42	43	44	Moyenne octobre 08	Moyenne octobre 07
Par avion (kg)								
Brésil	Palmer/Haden	4.00	3.50-4.00	3.50-4.00	3.50-3.80	3.50-3.80	3.60-3.90	3.10-3.40
	Kent	4.00-4.50	4.00-5.00	4.00-4.60	3.80-4.50	3.50-4.30	3.85-4.60	3.70-4.25
Par bateau (colis)								
Brésil	Tommy Atkins	3.50-5.00	3.00-4.00	3.50-4.00	3.00-4.00	3.00-4.20	3.20-4.25	3.40-4.25
	Kent	-	-	5.50-6.50	-	5.00-6.50	5.25-6.50	5.10-5.50
	Keitt	-	-	-	-	5.00-6.00	5.00-6.00	nc
Sénégal	Kent	5.00	-	5.50-6.00	4.50-5.00	5.50-6.00	5.10-5.50	4.00-4.50
Israël	Keitt	4.50-5.50	-	-	-	-	4.50-5.50	3.70-4.40
Par camion (colis)								
Espagne	Osteen	6.50-8.00	6.00-8.50	6.50-8.00	6.00-8.00	7.00-8.00	6.40-8.10	5.80-7.50



© Denis Loellier

Ananas

Ananas — Prix stade import		
En euros	Min	Max
Par avion (kg)		
Cayenne lisse	1.55	1.95
Victoria	2.00	3.50
Par bateau (colis)		
Cayenne lisse	5.00	7.50
Sweet	5.50	8.50

OCTOBRE 2008

La baisse des cours amorcée en septembre s'est poursuivie durant tout le mois d'octobre. L'offre en Sweet n'était pas plus importante, mais la faiblesse de la demande ne permettait pas d'écouler les marchandises disponibles et les cours ont continué de décroître. Les ventes d'ananas avion ont été correctes mais sans plus, le mois ayant été surtout marqué par l'irrégularité de la qualité de certaines origines très affectées par de fortes pluies. Sur le marché du Victoria, les mois se suivent et se ressemblent, la demande étant toujours atone. La disponibilité de fruits rouges de l'arrière-saison n'a pas aidé non plus à redynamiser les ventes.

Après une certaine stabilisation pendant la première quinzaine, les prix ont continué de baisser. A titre de comparaison, les prix du Sweet étaient plus bas de 1.50 à 3.00 euros/colis par rapport à la même période de l'année dernière. Trois raisons contribuent à expliquer cette situation. Tout d'abord, la demande était trop basse et parfois même inexistante. Les volumes réceptionnés, même s'ils n'étaient pas importants, s'écoulaient difficilement et des stocks se sont constitués. La seconde raison est liée à la qualité des fruits d'Amérique latine réceptionnés durant la première quinzaine. Très hétérogènes, ils manquaient de coloration et évoluaient très rapidement, ce qui ne facilitait pas leur stockage. Des ventes de dégagement ont ainsi été pratiquées très tôt dans le mois, afin de fluidifier le marché autant que possible. Enfin, l'offre de Del Monte était semble-t-il très importante et vendue à des prix très agressifs (entre 6.00 et 7.00 euros/colis), large-

ment inférieurs à ceux pratiqués habituellement, accentuant la pression sur les autres marques mises en marché. Seules les opérations de promotion mises en place avec des chaînes de supermarchés permettaient encore d'écouler certains volumes de fruits. Ainsi, le marché du réexport a été très lent en octobre. La situation du Cayenne n'était guère meilleure. Malgré une offre confidentielle tout au long du mois, les ventes ne se sont pas améliorées et les prix sont restés également assez bas. Certains opérateurs ont toutefois tiré avantage de la situation. Les problèmes de qualité rencontrés par le Sweet ont permis à certains lots de Cayenne bien colorés de mieux se vendre. Mais là encore, ce sont surtout les opérations de promotion avec les supermarchés qui ont permis d'éviter le pire. Les marchés de l'Est, habituellement demandeurs du fruit, tardaient toujours à se manifester.

Le marché de l'ananas avion n'a pas été très tonique. La baisse de l'offre a permis aux cours de rester assez stables, même si la qualité des fruits n'était pas irréprochable. Toutes les origines ont connu des soucis de qualité. Les lots du Cameroun et de Côte d'Ivoire, très affectés par les pluies, ont alterné entre fruits colorés et fruits à évolution rapide. En revanche, ceux du Bénin semblent avoir été plus réguliers. Toutefois, on a observé un certain tassement des cours des Pains de sucre (1.90 et 1.95 euro/kilo), à la suite de soucis de qualité qui n'ont jamais été complètement résolus.

La demande pour l'ananas Victoria est restée très faible, pour ne pas dire inexistante. La disponibilité de fruits rouges ainsi que le manque de brillant peuvent expliquer cette situation. La nette amélioration de la qualité durant la dernière quinzaine n'a pas eu l'effet escompté sur la demande.

Ananas — Prix en euros stade importation en France — Principales origines						
Semaines 2008		40	41	42	43	44
Par avion (kg)						
Cayenne lisse	Bénin	1.80-1.90	1.80-1.95	1.80-1.95	1.80-1.95	1.80-1.95
	Cameroun	1.55-1.90	1.55-1.90	1.55-1.90	1.55-1.90	1.55-1.90
	Ghana	1.70-1.80	1.70-1.80	1.70-1.80	1.70-1.80	1.70-1.80
	Côte d'Ivoire	1.80-1.85	1.80-1.85	1.80-1.85	1.80	1.80
Victoria	Côte d'Ivoire	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
	Réunion	3.40-3.50	3.40-3.50	3.30	3.30	3.30
Par bateau (colis)						
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	5.50-7.50	5.50-7.50	5.50-7.50	5.00-7.00	5.00-7.00
Sweet	Côte d'Ivoire	7.00-8.50	7.00-8.50	7.00-8.50	6.50-7.50	6.00-7.50
	Cameroun	7.00-8.50	7.00-8.50	7.00-8.50	6.50-7.50	6.00-7.50
	Ghana	7.00-8.50	7.00-8.50	7.00-8.50	6.50-7.50	6.00-7.50
	Costa Rica	6.00-7.50	6.00-7.50	6.00-7.00	5.50-7.00	5.50-7.00



Fret maritime

OCTOBRE 2008

Bien que le marché spot soit resté plutôt inactif pendant ce mois, avec environ dix navires à San Cristobal à un moment donné, on n'a pas observé de mouvement vers le bas dans les contrats d'affrètement ou de conteneurs. Une baisse très importante du prix du pétrole, conjuguée à la baisse concomitante du coût du carburant, a résulté en une amélioration du rendement du TCE moyen mensuel.

L'histoire reefer du mois traite des événements de la Mer Noire : en juillet, le gouvernement de l'Ukraine a commandé environ 50 000 tonnes de cuisées avec hauts de cuisses de poulet, quantité bien supérieure aux volumes significatifs de volaille déjà exportés par les circuits commerciaux normaux. Tandis que les exportateurs américains ont rempli leurs obligations commerciales, il semble que plusieurs n'ont pu obtenir le règlement de cette transaction par le gouvernement ukrainien et, par conséquent, n'ont pu régler leurs fournisseurs. Depuis l'accord, la pénurie mondiale de crédit a atteint l'Ukraine, la monnaie nationale a perdu presque un quart de sa valeur tandis que l'économie titube encore sous l'effet de la chute vertigineuse de la demande pour l'acier. Six navires reefer au moins, chargés d'après les estimations de quelque 36 000 tonnes de volaille d'une valeur de plus de 65 millions USD attendent toujours dans le port d'Odessa, ne pouvant décharger leurs cargaisons et accumulant des frais de plusieurs milliers de dollars par jour en surestaries. Ailleurs, un autre événement potentiellement significatif pour le commerce des reefer a eu lieu aux États-Unis : un accord provisoire a été conclu pour avancer

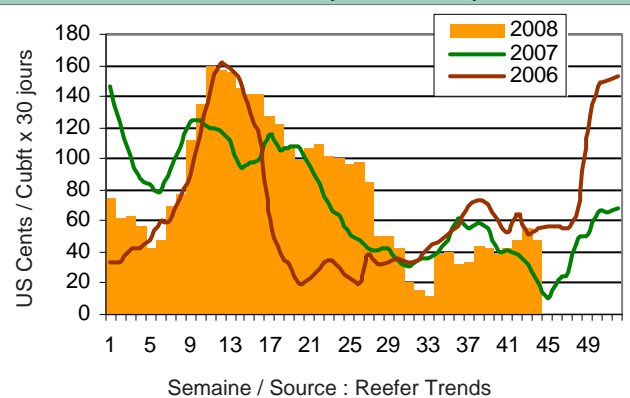
de dix jours la date d'entrée en vigueur de l'ordre de lancement de la commercialisation du raisin de l'hémisphère Sud. Aujourd'hui, les normes imposées par l'ordre de commercialisation du raisin de table californien exigent la conformité de tous les raisins importés avec les normes américaines minimum d'ici le 20 avril. Les producteurs de raisin de table de Californie ont essayé d'avancer la date au 1 avril au motif que les gros arrivages de fin de saison du Chili ont un impact négatif sur leur marché. Un accord plus large portera par ailleurs sur de nouveaux protocoles phytosanitaires qui n'exigent pas la fumigation du raisin au bromure de méthyle avant l'arrivée des fruits sur le marché américain. Les exportateurs de raisin considèrent que la fumigation compromet la chaîne du froid et raccourcit la durée de conservation de leurs fruits. Tout accord ouvrirait la voie à une conteneurisation plus importante des expéditions de raisin vers les États-Unis. Enfin, au Chili, il semblerait que la CSAV, plus grand transporteur de fruits de saison de l'hémisphère Sud il n'y a pas si longtemps, soit sérieusement à court de capacité pour la saison à venir. A la fin du mois, au moins un des navires affrétés par la compagnie a été pris au

Marchés spots — Moyennes mensuelles

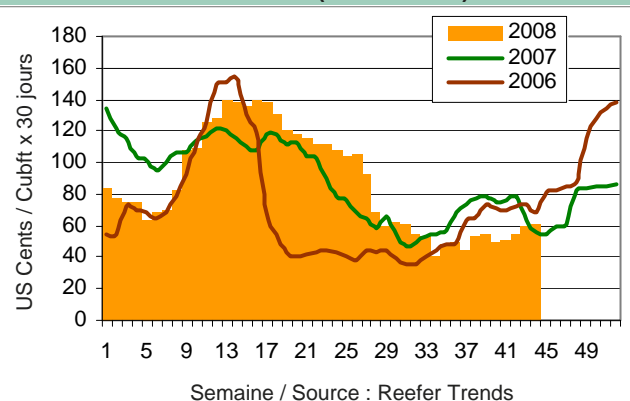
US\$/cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Octobre 2008	36	51
Octobre 2007	32	57
Octobre 2006	55	64

Évolution du marché par semaine

Grands reefers (450 000 cuft)



Petits reefers (330 000 cuft)



piège de la crise du poulet en Ukraine. Avec seulement la même quantité d'équipements reefer et d'alvéoles reefer sur les services de ligne conteneurs, on verra peut-être cette saison les affrêteurs chiliens se tourner à nouveau vers une intense activité spot aux mois de janvier et février, surtout si

les volumes de raisin sont plus importants que l'année dernière. Avec de telles incertitudes autour de plusieurs activités reefer clés, la CSAV a peut-être bien choisi la bonne année pour prendre un risque.

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

Octobre 2008

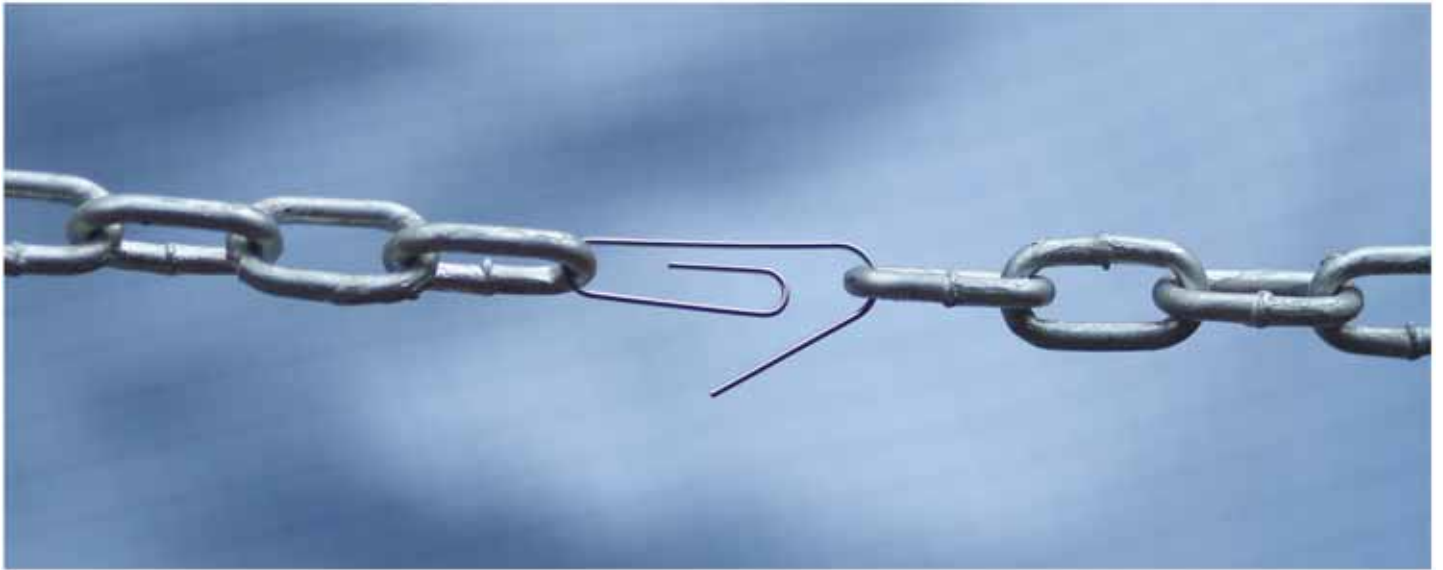
					UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE	CAMEROUN	kg			1.85			
			GHANA	kg			1.80			
		VICTORIA	AFRIQUE DU SUD	Carton	11.50	10.25		11.38		
			COTE D'IVOIRE	kg			3.05			
	Bateau	CAYENNE LISSE MD-2	MAURICE	Carton		13.00				
			REUNION	kg			3.50			
			GHANA	kg			1.50			
			COSTA RICA	Carton	6.00	6.50		7.50		
		COSTA RICA	kg			1.00				
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton			12.30			
			REP. DOMINICAINE	Carton			12.00			
	Bateau	ETTINGER FUERTE HASS	ISRAEL	Carton	7.25	7.00	6.40	6.50		
			KENYA	Carton	6.50					
			AFRIQUE DU SUD	Carton	7.00			9.75		
			CHILI	Carton		10.00	8.33			
			KENYA	Carton			8.25			
			MEXIQUE	Carton			8.07			
	Camion	RYAN BACON	AFRIQUE DU SUD	Carton		7.50				
			ESPAGNE	Carton		6.50		6.43	6.96	
					4.50			6.96		
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg		6.53	7.12			
			EQUATEUR	kg			5.80	4.33		
			KENYA	kg				5.25		
	Bateau	PETITE	EQUATEUR	kg			1.85			
CARAMBOLE	Avion		COLOMBIE	kg					5.91	
			MALAISIE	kg		4.34	4.43	4.44		
			THAILANDE	kg					3.80	
	Bateau		MALAISIE	kg				2.78	3.16	
DATTE	Bateau	MEDJOOL NON DETERMINE	AFRIQUE DU SUD	kg		5.70				
			ISRAEL	kg	7.20	6.30	8.00	7.45	5.69	
			EGYPTE	kg			1.50			
			ISRAEL	kg		1.40	1.90	2.72		
			TUNISIE	kg				1.80	1.33	
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg	1.92		2.10	2.07	2.28	
			CHINE	kg		1.23	1.55	1.15	1.33	
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg		5.41	4.75	5.33		
GRENADILLE	Avion	JAUNE VIOLETTE	COLOMBIE	kg		7.57	8.40	7.25		
			AFRIQUE DU SUD	kg				4.50		
			COLOMBIE	kg	5.00	4.50	5.50	4.00		
			KENYA	kg	5.25			4.38	4.43	
			ZIMBABWE	kg		4.38		4.50		
IGNAME	Avion Bateau		BRESIL	kg			1.73			
			COSTA RICA	kg			1.30			
			COTE D'IVOIRE	kg			1.00			
			GHANA	kg			0.90	1.00		
KAKI	Avion		ISRAEL	kg		1.90		2.05		
KUMQUAT	Avion		ARGENTINE	kg		4.22	4.50	4.75		
			BRESIL	kg					3.38	
			ISRAEL	kg	3.00			4.75	3.80	

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS						
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK		
LIME	Avion		MALAISIE	kg				7.25			
			MEXIQUE	kg			3.80				
	Bateau		BRESIL	kg	1.84		1.95	1.72	1.72		
			MEXIQUE	kg		2.00	2.00	1.89	2.23		
MANGOUSTAN	Avion		INDONESIE	kg				7.25			
			THAILANDE	kg				7.50			
MANGUE	Avion	HADEN	BRESIL	kg				3.38			
			KENT	BRESIL	kg		1.38	4.75			
			NON DETERMINE	THAILANDE	kg				7.05		
	Bateau		PALMER	BRESIL	kg	3.50			3.38		
				ATKINS	BRESIL	kg	1.00	1.00		0.97	1.06
			KEITT	BRESIL	kg	1.32					
				ISRAEL	kg		1.38			1.20	
				KENT	BRESIL	kg	1.32	4.00	2.00		
	Camion	OSTEEN	ISRAEL	kg				1.13			
			SENEGAL	kg			1.63				
		ESPAGNE	kg			3.30					
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg		1.22	1.21	1.17			
NOIX DE COCO	Bateau		COTE D'IVOIRE	Sac		10.63		6.67	10.12		
			REP. DOMINICAINE	Sac			9.00	12.75	9.17		
			SRI LANKA	Sac		8.75		13.00			
PAPAYE	Avion	FORMOSA	BRESIL	kg	3.10	3.06		2.89			
			NON DETERMINE	BRESIL	kg			3.20	2.92	2.72	
				COTE D'IVOIRE	kg					2.28	
				EQUATEUR	kg		2.00				
	Bateau	NON DETERMINE	GHANA	kg		2.85					
			BRESIL	kg	0.77	1.67	1.70	1.54			
			EQUATEUR	kg					0.87		
			MALAISIE	kg					1.52		
PATATE DOUCE	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg			1.30				
			EGYPTE	kg			0.80				
			HONDURAS	kg					1.14		
			ISRAEL	kg	1.33	0.91	1.10	1.06	1.21		
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLÉ	AFRIQUE DU SUD	kg					3.80		
			COLOMBIE	kg		6.04	8.38	5.42			
			EQUATEUR	kg					4.30		
	Bateau			COLOMBIE	kg	3.75		3.75			
PITAHAYA	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg		11.10	9.50	8.40			
			EQUATEUR	kg				7.60			
			ROUGE	ISRAEL	kg			6.50			
	Bateau	ROUGE	THAILANDE	kg	5.75	5.00					
			VIETNAM	kg		5.79		5.99			
			VIETNAM	kg	3.00						
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.00	0.86			
			EQUATEUR	kg			1.00				
RAMBOUTAN	Avion		INDONESIE	kg				7.50			
			THAILANDE	kg			9.50	7.00			
			VIETNAM	kg		7.00		6.75			
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg		6.01	8.40	5.60			

Note : selon calibre

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

Information... your weak link?



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

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

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

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

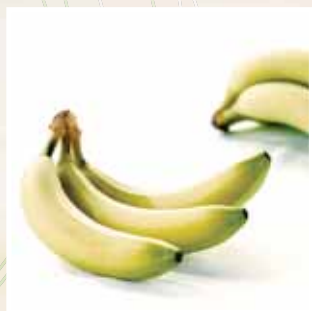
As well as the weekly Reefer Trends report it provides a separate online daily news service, covering developments in the global fruit, banana and logistics industries. The daily news is e-mailed direct to the desktops of several thousand subscribers worldwide.

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

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

reefer trends

Growing and delivering fresh produce



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

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



Visit us at
Fruit Logistica,
Hall 05.02,
Stand A-03.