Mars 2010 - n°176

FRuiTROP

Version française

DOSSIER DU MOIS :

L'ANANAS

Cerise d'importation : oscillations croissantes

Asperge d'importation : le Pérou en pointe

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

http://passionfruit.cirad.fr

Dole®

Fruits du bien-être

Ananas Sweet
une offre diversifiée !

Dole

Tropical Gold™

S.C.B. Premium

Ana'dou

MAX HAVELAAR Garanti Commerce Équitable

CERTIFIÉ AB AGRICULTURE BIOLOGIQUE

La garantie d'une qualité maîtrisée !

> Six origines à travers deux continents
> Un cahier des charges unique
> Une sécurité d'approvisionnement toute l'année

BUREAU VERITAS
ISO 9001 : 2000

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

Dole France
Cour d'Alsace - Bât. C6A - 94619 Rungis Cedex - Tél. : 01 56 34 26 26 - Fax : 01 56 34 26 99
www.dole.eu

Conception TPC Tél. : 01 41 31 58 90

cirad
LA RECHERCHE AGRONOMIQUE POUR LE DÉVELOPPEMENT

FRuiTROP

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

Directeur de publication
Hubert de Bon

Directeurs de la rédaction
Denis Loeillet et Eric Imbert

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Iconographie
Régis Domergue

Site internet
Unité multimédia (Cirad)

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
Christian Clouet

Traducteur
Simon Barnard

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

Deux versions
française et anglaise

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

CPPAP
Français : 0711 E 88281
Anglais : 0711 R 88282

© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
210 euros HT
11 numéros par an

EURO - 31 mars 2010

Monnaie	1 euro =
Dollar US	1.3479
Yen japonais	125.93
Franc suisse	1.4276
Livre sterling	0.8898
Couronne suédoise	9.7135
Couronne danoise	7.4447
Couronne norvégienne	8.0135
Dollar canadien	1.3687
Dollar australien	1.4741
Dollar néo-zélandais	1.9024
Real brésilien	2.4043
Couronne tchèque	25.44
Zloty polonais	3.8673
Yuan renminbi chinois	9.2006
Couronne estonienne	15.6466
Peso mexicain	16.6573
Livre turque	2.0512
Rand sud-africain	9.8922
Won sud-coréen	1 525.11

Source : Banque Centrale Européenne

A voir le nombre d'émules que suscite la pomme Pink Lady, *telles Ariane ou Juliette, on peut se demander si le monde des fruits et légumes ne comptera pas bientôt plus de clubs que Pall Mall, célèbre rue de Londres. Il est vrai que, dans des filières où la surproduction est souvent la règle, ces démarches riment avec préservation de la valeur ajoutée et équilibre financier des exploitations arboricoles. Mais, comme dans tout club, il faut s'acquitter d'un droit d'entrée – à savoir le coût du matériel végétal. Et, tout comme seuls quelques lords anglais possèdent un compte en banque suffisamment solide pour user de leurs nobles derrières les moelleux fauteuils Churchill de l'Athenaeum ou du Reform club, seuls les producteurs jouissant d'un minimum de revenus peuvent prétendre à accéder à ces niches de marché. Un constat qui ne peut qu'inquiéter les petits exploitants des pays du Sud, à l'heure où ces initiatives quittent le monde des fruits à pépins pour gagner celui des agrumes et vraisemblablement bientôt la totalité des productions fruitières.*

Eric Imbert

Sommaire

En direct des marchés

p. 3 **FEVRIER 2010**

- **Avocat :** Campagne chilienne d'avocat 2009-10 : record battu ! — Avocat du Pérou : un protocole sanitaire bientôt plus léger pour entrer aux Etats-Unis ?
- **Banane :** UE-27 : consommation de banane en nette baisse — Cercosporiose noire : présence officiellement confirmée en Guyane — Eruption volcanique de la Soufrière de Montserrat : le ciel s'acharne sur la Guadeloupe — Marché européen de la banane bio : le Pérou confirme sa position de challenger de la République dominicaine — Hausse du prix minimum garanti aux producteurs : le Costa Rica dans les pas de l'Equateur.
- **Agrumes** (orange, petits agrumes et pomelo) : Agrumes du Chili : alternance négative de production en 2010 — Marché du jus d'orange concentré : la hausse des cours continue — Petits agrumes : de nouvelles variétés dans la gamme espagnole — L'Ortanique — Campagne 2010 d'agrumes d'Argentine : moins de production, mais plus d'export — Citron d'Argentine : une nouvelle charte de qualité.
- **Exotiques :** Litchi de l'océan Indien : deux saisons en une.
- **Fret maritime & vie de la filière :** La France sera le bon élève de l'Europe en termes d'affichage environnemental — Extension du réseau de mûrisseries Fruidor en France.

Le point sur...

p. 14

- **Cerise d'importation :** oscillations croissantes.
  Cécilia Céleyrette
- **Asperge d'importation :** le Pérou en pointe.
  Cécilia Céleyrette

Dossier du mois proposé par Denis Loeillet & Thierry Paqui

p. 23 **ANANAS**

- **Marché de l'ananas frais :** du banal au vulgaire.
- **Ananas avion — Bilan de campagne 2009 :** les cours se lissent.
- **Ananas Victoria :** point de salut en dehors de l'aérien.
- **Ananas bateau — Bilan de campagne 2009 :** le Sweet désenchanté.
- **Ananas Sweet :** la coupe est pleine.
- **Fiche pays producteur :** l'ananas au Costa Rica.
- **Fiche pays producteur :** l'ananas au Ghana.
- **Panorama statistique :** monde, UE, USA, Japon.
- **La culture de l'ananas.**
- **Les principales variétés.**
- **Les défauts de qualité.**

Prix de gros en Europe

p. 51 **Février 2010**

Crédit photo couverture : Guy Bréhinier

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

Le fruit de vos ambitions !

Simó Natur
Tropical Fruits

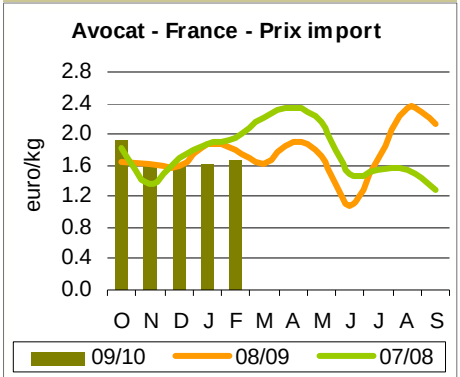
Longitudinal 4, Edificios
Bancos despacho 23
Mercabarna - 08040 Barcelona
Tel : +34 935 561 157
Fax : +34 935 561 159
contact@simonatur.com

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

Avocat

Février 2010

La remontée saisonnière des cours n'est pas intervenue. D'une part, la demande s'est montrée relativement lente, notamment en raison de la persistance du froid. D'autre part, l'approvisionnement a été très important, particulièrement en Hass. La campagne chilienne de cette variété s'est prolongée, alors que les apports israéliens et, dans une moindre mesure, mexicains et espagnols se sont développés. Contrairement aux autres années, les prix n'ont pas progressé mais ont pu rester stables. La situation a été semblable pour les variétés vertes. Les apports se sont développés, revenant à un niveau supérieur à la moyenne avec une offre de Fuerte d'Espagne toujours très légère, mais des livraisons israéliennes soutenues en deuxième quinzaine et un démarrage de la saison de Fuerte du Pérou aussi précoce qu'en 2009. Les cours se sont fragilisés en fin de mois.



PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Vertes	4.80-5.00	- 29 %
	Hass	6.25-6.75	- 23 %

VOLUMES	Variétés	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
	Vertes	=↗	+ 8 %
	Hass	↗	+ 41 %

■ Campagne chilienne d'avocat 2009-10 : record battu !

Les volumes d'avocat Hass chilien exportés durant la campagne qui vient de s'achever devraient vraisemblablement approcher les 190 000 t. Ce chiffre marque une très forte progression par rapport aux deux saisons précédentes où le gel avait fortement limité la production et surpasse le record de 166 000 t établi en 2006-07. Un peu plus de 50 000 t ont été dirigées vers le marché européen, contre environ 16 000 t en 2008-09 et 26 000 t en 2007-08, battant là aussi le record de 40 000 t de 2006-07. Les envois vers les Etats-Unis, qui représentent la quasi-totalité du solde, auraient aussi fortement progressé, malgré une concurrence mexicaine accrue. Quid des résultats économiques ? L'analyse des valeurs en douane arrêtée fin décembre, portant sur environ trois quarts des volumes exportés, permet de se faire une première idée. Elle confirme un bilan nettement positif. Si les 1 270 USD fob/t marquent un fort recul par rapport aux 1 810 USD/t perçus en 2008-09, le montant reste très nettement supérieur aux 1 000 USD/t de 2006-07.

Sources : OPEDA, CIRAD

■ Avocat du Pérou : un protocole sanitaire bientôt plus léger pour entrer aux Etats-Unis ?

Le Service national de sécurité sanitaire des produits agricoles du Pérou (SENASA) estime que le Hass péruvien pourrait entrer aux Etats-Unis sans recourir au « traitement au froid ». Selon une dépêche de l'agence Andina, l'APHIS, autorité sanitaire des produits végétaux des Etats-Unis, aurait reconnu que les fruits péruviens ne sont pas porteurs de mouches des fruits. La mesure pourrait entrer en vigueur à partir du mois d'avril. Un frein important au développement des envois de Hass péruvien pourrait ainsi sauter (cf. **FruiTrop n° 170**). C'est une bonne nouvelle pour l'équilibre du marché communautaire durant la prochaine campagne d'été. Le Pérou disposerait cette saison d'une récolte importante permettant d'exporter environ 50 000 t, contre moins de 40 000 t en 2009. Ce nouveau cadre réglementaire permettrait aux exportateurs péruviens de ne pas être dépendants du marché communautaire, vers lequel l'Afrique du Sud devrait aussi exporter des volumes légèrement supérieurs à ceux de l'an passé.

Source : Agence Andina

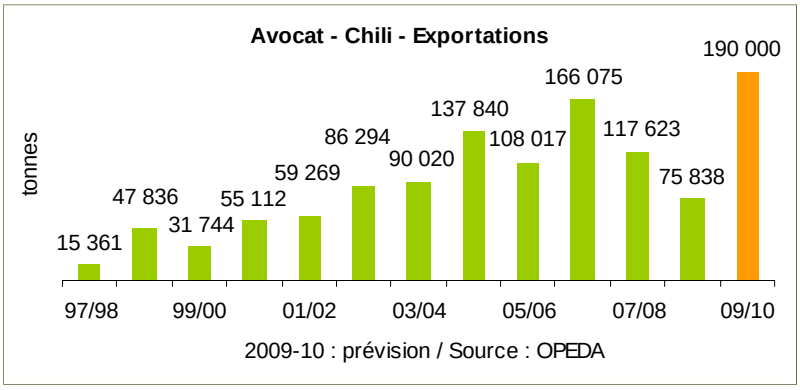


photo © Régis Domergue

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Chili	↘	+ 772 %	Prolongation de la saison. Arrivages stables et très soutenus durant tout le mois. Le Chili est resté le principal fournisseur de Hass du marché.	+ 131 %
	Mexique	=↗	+ 20 %	Apports globalement modérés, mais plus soutenus durant la deuxième quinzaine.	- 26 %
	Espagne	=↗	- 10 %	Apports plus soutenus qu'en janvier, mais demeurant modérés, la récolte ayant été perturbée par de nombreux jours de pluie.	- 15 %
	Pérou		+ 67 %	Démarrage de la saison de Fuerte aussi précoce qu'en 2009.	+ 67 %
	Israël	↗↗	+ 84 %	Apports globaux soutenus, après une nette accélération du rythme d'arrivage en deuxième quinzaine. Réel démarrage de la saison de Hass.	+ 19 %

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

Global logistics. Individual solutions.

Reefer logistics

Logistics professionals who understand your business

Passion for customers

At Damco, we understand the importance of cargo care when dealing with frozen or perishable products. We ensure that cargo travels in an unbroken cold chain from point of origin to final destination in close coordination with leading reefer ocean carriers and first class service providers.

Our global team of reefer specialists offers customised solutions ranging from single corridor port-to-port to multiple corridor door-to-door solutions with full end-to-end visibility. Supported by a strong team of logistics experts around the world, we strive to keep our organisation at the forefront of market and technology developments within the reefer sector.

To find out more about Damco, visit
www.damco.com

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

Banane

Février 2010

Le mouvement saisonnier de hausse des cours a été beaucoup moins marqué que les autres années, notamment en raison d'un approvisionnement supérieur à la normale. Les apports de banane dollar ont été soutenus. Les livraisons de Colombie et d'Equateur ont été légèrement plus importantes que les années précédentes, alors que celles du Costa Rica sont revenues à leur niveau normal après les déficits de 2008 et 2009. Le constat est semblable pour les volumes antillais, de retour à un niveau moyen après le creux des deux années passées. Les apports d'Afrique ont eux aussi été importants, le déficit camerounais étant compensé par des volumes soutenus du Ghana et surtout de Côte d'Ivoire.

Malgré un froid très marqué, de nombreuses promotions ont permis de maintenir un assez bon niveau d'activité en Europe du Nord et en France, où les cours se sont légèrement raffermis. En revanche, les autres marchés de l'UE sont restés assez lourds, mais ont conservé leur équilibre. La demande a été très lente en Italie et le froid a ralenti fortement la consommation et perturbé la logistique en Europe de l'Est. Le marché espagnol, toujours critique en début de mois, ne s'est relevé que très progressivement malgré la mise en place d'un contingentement des expéditions de platano canarien. Globalement, le prix moyen mensuel affichait sur la plupart des marchés de l'UE un niveau inférieur de 10 à 15 % à la moyenne, et même de 50 % en Espagne.

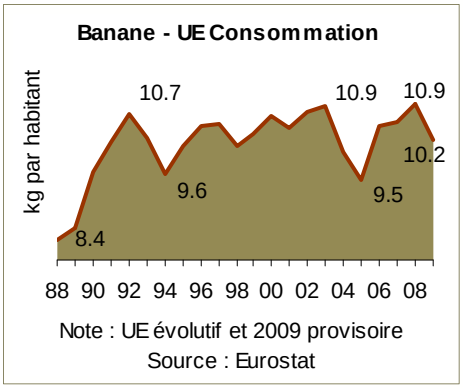
■ UE-27 : consommation de banane en nette baisse. L'UE-27 a consommé 10.2 kg de banane par habitant en 2009. C'est 700 g de moins qu'en 2008 (- 6 %). La réduction des importations (- 10 %) en provenance des NPF (pays tiers hors ACP) est responsable de la totalité de la baisse de consommation. Les aléas climatiques en Amérique centrale, notamment au Costa Rica, ont fortement réduit l'offre en Europe comme aux Etats-Unis. A contre-courant, la France a augmenté sa consommation annuelle de 300 g pour atteindre 8.9 kg par habitant. Le dossier du mois d'avril de **FruiTrop** (parution début mai) proposera une analyse détaillée de l'approvisionnement des marchés européen et américain.

Source : CIRAD

© Thierry Lescot

■ Cercosporiose noire : présence officiellement confirmée en Guyane. La présence en Guyane de la cercosporiose noire, suspectée depuis quelques années, a été officiellement annoncée par le Bureau des semences et de la santé des végétaux (BSSV) du ministère de l'Agriculture (DGAL) courant 2009. Le champignon a probablement été introduit depuis les zones contaminées du Brésil voisin. La production guyanaise, d'environ 7 000 t (70 % de banane dessert et 30 % de banane à cuire), est uniquement destinée à alimenter les besoins du marché local et repose sur des structures familiales très atomisées. Dans ce contexte, l'éradication n'est pas envisagée. Un plan d'appui, reposant sur l'amélioration des techniques culturales et la diffusion de variétés résistantes, devrait être mis en place.

Source : CIRAD

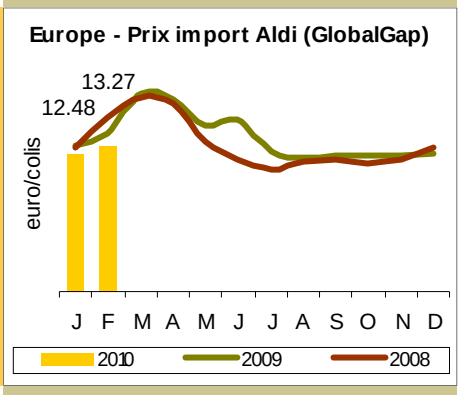


Banane - Janvier à décembre 2009 (provisoire)					
en tonnes	2006	2007	2008	2009	Ecart 2009/2008
Importations par l'UE-27	4 373 714	4 691 225	4 883 789	4 512 772	- 8 %
NPF	3 484 538	3 848 266	3 964 866	3 554 766	- 10 %
ACP Caraïbes & autres	889 176	842 959	918 923	958 006	+ 4 %
ACP Afrique	494 967	445 399	542 574	515 408	- 5 %
Approvisionnement en France	486 910	506 600	532 939	557 015	+ 5 %
Importations par les Etats-Unis	3 839 467	4 003 800	3 977 914	3 579 968	- 10 %

Sources : USDA, EUROSTAT

EUROPE — PRIX IMPORT ALDI		
Février 2010 euro/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
13.27	6 %	- 12 %

EUROPE

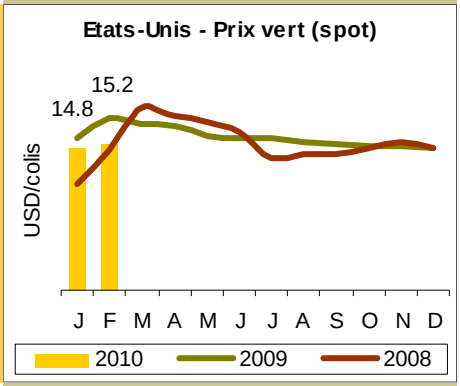


EUROPE — PRIX DETAIL				
Pays	Février 2010		Comparaison	
	type	euro/kg	Février 2009	moyenne des 3 dernières années
France	normal	1.32	- 6 %	- 9 %
	promotion	1.16	- 6 %	- 8 %
Allemagne	normal	1.13	+ 4 %	- 9 %
	discount	0.95	+ 4 %	- 10 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.26	+ 1 %	+ 12 %
	vrac	0.92	- 8 %	+ 8 %
Espagne	plátano	1.72	- 5 %	- 6 %
	banano	1.34	- 3 %	- 8 %

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

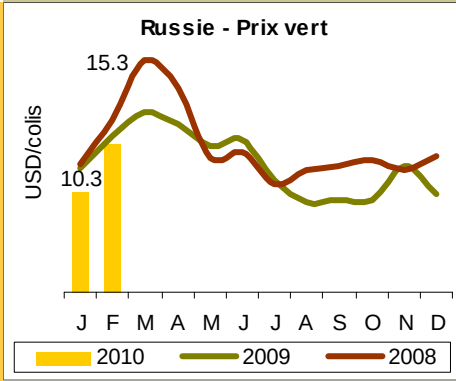
Banane

ETATS UNIS



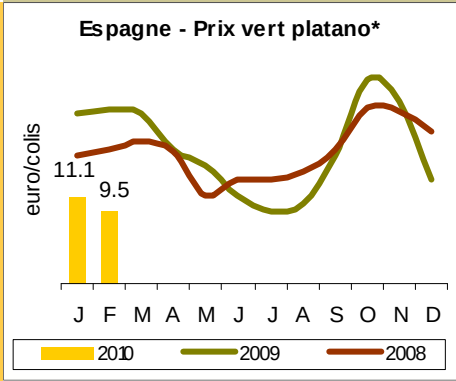
USA — PRIX IMPORT		
Février 2010 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
15.21	3 %	- 7 %

RUSSIE



RUSSIE — PRIX IMPORT		
Février 2010 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
15.31	49 %	- 10 %

CANARIES



CANARIES — PRIX IMPORT*		
Février 2010 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
9.48	- 15 %	- 53 %

* équivalent colis 18.5 kg

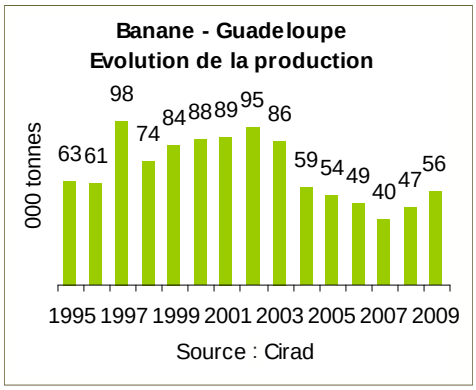
■ **Eruption volcanique de la Soufrière de Montserrat : le ciel s'acharne sur la Guadeloupe.** Après la chute des cendres volcaniques émises le 11 février par l'éruption du volcan de la Soufrière de Montserrat, les producteurs guadeloupéens ont annoncé la suspension de toutes les exportations de banane jusqu'à la mi-mai 2010. Les pertes sont estimées à plus de 20 000 tonnes de banane. Les 500 kg de cendres tombés par hectare n'ont pas d'impact sur les qualités nutritionnelles ou gustatives, mais leur caractère abrasif provoque des taches irréversibles sur les fruits, empêchant leur commercialisation. C'est un nouveau coup dur pour la filière bananière guadeloupéenne, après le cyclone Dean qui avait anéanti près de 50 % de la production en 2007-2008.

Source : UGPBAN

■ **Marché européen de la banane bio : le Pérou confirme sa position de challenger de la République dominicaine.** La percée de la banane bio du Pérou sur le marché européen s'est poursuivie en 2009. Les importations en provenance de cette origine, composées selon des sources professionnelles à 85 % de fruits biologiques, ont quadruplé depuis 2004 pour atteindre 44 000 t en 2009. Ces fruits sont essentiellement produits dans le nord du pays, dans les régions de Tumbes et Piura. Ainsi, le Pérou renforcerait sa place de deuxième fournisseur de banane biologique du marché communautaire. La République dominicaine a conservé son leadership en 2009, avec des volumes importés qui ont atteint près de 250 000 t et composés à environ 40 % de banane biologique selon des sources professionnelles.

© Régis Domergue

Sources : Reefer Trends, Eurostat, CIRAD



■ **Hausse du prix minimum garanti aux producteurs : le Costa Rica dans les pas de l'Equateur.** Le prix minimum payé aux producteurs costariciens de banane va être relevé afin de mieux refléter la hausse des coûts de production. Une augmentation de 0.10 USD par colis a été votée, portant le montant à 7.69 USD/colis. En Equateur, le prix minimum est depuis juillet 2009 de 5.40 USD/colis. Aucune garantie de ce type n'est en vigueur en Colombie. Un système de caisse de compensation est à l'étude depuis plusieurs années, mais n'a pas encore vu le jour.

Sources : Reefer Trends, AEBE

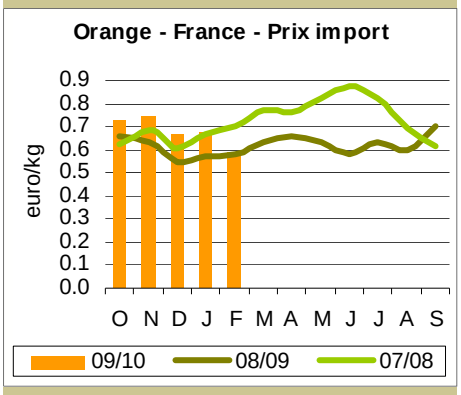
EUROPE — VOLUMES IMPORTES — FEVRIER 2010			
Origine	Comparaison		
	janvier 2010	février 2009	cumul 2010 par rapport à 2009
Antilles	=↗	+ 15 %	0 %
Cameroun/Ghana	=↘	+ 2 %	- 2 %
Surinam	=↗	+ 66 %	+ 46 %
Canaries	=↗	+ 17 %	+ 20 %
Dollar :	nd	nd	nd
Equateur	↗	- 1 %	- 10 %
Colombie	↗	+ 6 %	0 %
Costa Rica	nd	nd	nd

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

Orange

Février 2010

Le marché est resté satisfaisant mais s'est dégradé. Les pluies et le froid qui ont touché l'ouest du bassin méditerranéen en janvier ont eu un impact très négatif sur la tenue d'une part significative des fruits restant à commercialiser en Espagne et au Maroc. Ainsi, la demande s'est plutôt ralentie alors que certains producteurs cherchaient à accélérer leur rythme d'écoulement. Les prix des Navel et Navelate d'Espagne, qui ont représenté l'essentiel de l'offre, se sont érodés. Néanmoins, ils se sont maintenus à un niveau sensiblement supérieur à la moyenne compte tenu de la faiblesse de la production. La situation s'est aussi montrée plus difficile pour les Navel et Washington sanguine du Maroc. Le marché de la Maltaise est resté critique (qualité hétérogène d'une partie de la production, faible taille des fruits), obligeant les exportateurs à mettre en place un contingentement des envois.



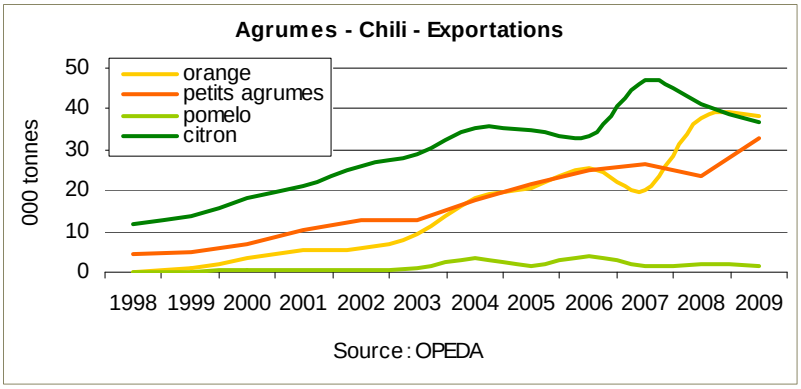
■ **Agrumes du Chili : alternance négative de production en 2010.** Les exportations d'agrumes du Chili, qui avaient approché les 110 000 t en 2009, devraient enregistrer une baisse cette saison. Les récoltes d'orange et de citron, les deux principaux agrumes du pays, ont été touchées par le gel durant la période de floraison. Quant aux petits agrumes, c'est un effet d'alternance qui serait à l'origine de la baisse de production attendue. Principalement localisée dans la région métropolitaine et dans celle de Valparaiso, la production chilienne est majoritairement destinée à l'exportation.

Sources : Reefer Trends, ODEPA

© Régis Domergue

■ **Marché du jus d'orange concentré : la hausse des cours continue.** 2 000 USD/tonne ! C'est le prix qu'atteignait fin février la tonne de jus d'orange concentré CIF Rotterdam. A titre de comparaison, il plafonnait à 1 450 USD/t un an plus tôt. Ce mouvement, entretenu par la faiblesse de la production floridienne et par des signes toujours encourageants de la consommation aux Etats-Unis, ne devrait vraisemblablement pas faiblir : le marché à terme de New York a progressé de plus de 10 % entre fin février et mi-mars. Voilà de quoi réjouir les petits producteurs brésiliens qui, par la voix d'un responsable de la Fédération agricole de l'état de Sao Paulo (FAESP), ont réclamé un paiement décent de la matière première (10 BRL/colis soit 5.86 USD, contre les 7 BRL réglés en moyenne en 2009-10). Cependant, la progression parallèle des prix de détail doit aussi être analysée. La flambée des étiquettes connue entre 2005 et 2008, due aux conséquences des ouragans en Floride, avait provoqué une forte baisse de la consommation américaine et un effondrement du marché du jus concentré.

Sources : FoodNews, FDOC, CIRAD



PRIX

Type	Prix moyen mensuel euros/colis 15 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
Orange de table	10.35	+ 5 %
Orange à jus	10.50	nd

VOLUMES

Type	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Orange de table	=↘	- 28 %
Orange à jus	=↘	nd

VOLUMES

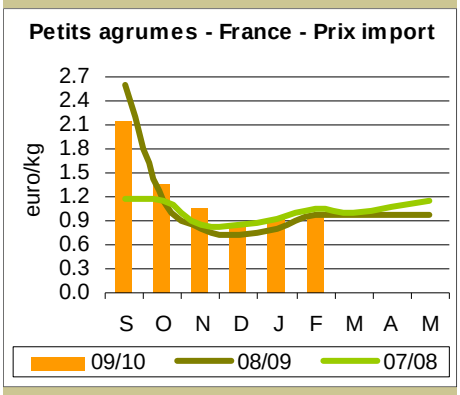
Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Navel/Navelate d'Espagne	=↘	- 28 %	Fin précoce de la saison de Navel et démarrage anticipé de celle de Navelate. Tenue hétérogène d'une part de l'offre due au froid et à la pluie.	- 22 %
Maltaise de Tunisie	=↘	- 25 %	Contingentement des exportations en raison de la mévente.	- 22 %
Navel/Wash. sang. du Maroc	↗	- 44 %	Potentiel export très limité en raison de pertes de production causées par de fortes pluies.	- 53 %

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

Petits agrumes

Février 2010

Le marché est resté assez satisfaisant, mais s'est montré plus difficile qu'en janvier. D'une part, le ralentissement saisonnier de la demande s'est opéré, avec la fermeture de certaines lignes due au déclin de la saison. D'autre part, si l'offre s'est maintenue à un niveau moyen, la qualité d'une partie des marchandises a laissé à désirer en raison des pluies et du froid de janvier et février. Les cours ont été plus flexibles et sont revenus à un niveau proche de la moyenne pour les variétés en fin de saison dont la maturité était très avancée : Fortuna et Hernandine d'Espagne, Nour du Maroc, Minneola d'Israël et de Turquie. En revanche, ils se sont maintenus à un niveau soutenu pour les cultivars garantissant une bonne tenue, comme Nadorcott d'Espagne et du Maroc, Or d'Israël, Ortanique d'Espagne.



PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Clémentine	0.75	- 12 %
	Autres petits agrumes	1.03	- 1 %

VOLUMES	Variétés	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
	Clémentine	↘↘	+ 17 %
	Autres petits agrumes	=↘	- 16 %

© Eric Imbert

■ Petits agrumes : de nouvelles variétés dans la gamme espagnole. La domination qu'exerce l'Espagne sur le commerce mondial des agrumes frais est largement liée à la compétitivité d'une gamme variétale de petits agrumes et d'orange en constant renouvellement. Les améliorations qualitatives et l'élargissement du calendrier de commercialisation générés par les nouveaux cultivars ont largement contribué à l'explosion des exportations de cette origine. De nouveaux cultivars viennent encore d'être révélés. «Clemensoon », mutation d'Oronules, vient enrichir la gamme des ultra précoces. Elle permettrait, selon Anecoop qui détient ses droits en exclusivité, d'apporter un plus en termes de calibrage et de qualités organoleptiques (goût, coloration) par rapport aux variétés déjà présentes sur ce créneau. Par ailleurs, deux variétés triploïdes sont maintenant à la disposition des producteurs sur l'axe stratégique de la fin de campagne. « Garbi », issue de Fortuna et de Murcott, sera disponible de mi-février à fin avril. Quant à « Safor », croisement de Fortuna et de Kara, sa production sera sur le marché de début février à mi-avril. Outre l'absence presque complète de pépins liée à la triploïdie, ces variétés seraient faciles à peler, gustatives, d'une couleur attractive et ne souffriraient pas au champ du problème d'*Alternaria* qui a conduit à l'abandon quasi total de sa parente, la Fortuna.

Sources : Las Provincias, Anecoop

■ L'Ortanique. Ce tangor, hybride de Tangerine et d'orange, a été détecté en Jamaïque et propagé à partir de 1920 par C.P. Jackson. Ses qualités externes et internes sont très variables en fonction des conditions climatiques. En règle générale, le fruit est de taille moyenne à élevée, légèrement aplati sur la partie inférieure où un petit embryon est souvent présent. Les caractéristiques de la pulpe, tendre et très juteuse, sont excellentes. En revanche, si l'épiderme est d'une coloration attractive dans les conditions de culture méditerranéennes, sa finesse est un point faible important. Le fruit est difficile à peler. Cette variété reste largement plantée en Espagne (production de 150 000 à 200 000 t dans la Communauté Valencienne). Elle est nommée Mandora à Chypre, Topaz en Israël, pays disposant d'une production en baisse mais encore significative de même que le Maroc.

Sources : James Saunt, CIRAD

© Régis Domergue

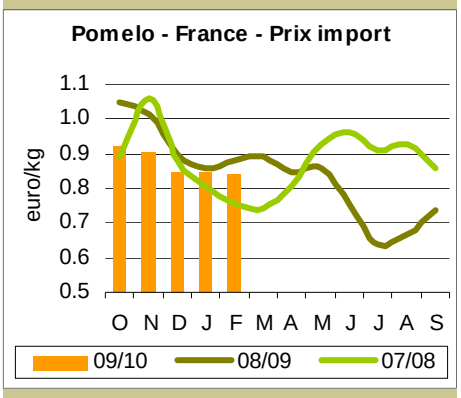
VOLUMES	Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Clémentine d'Espagne	↘↘	- 5 %	Volumes proches de la moyenne, essentiellement composés d'Hernandine et des toutes dernières Nules.	- 7 %
	Autres petits agr. d'Espagne	=↘	- 8 %	Volumes un peu déficitaires : dernières Clemenvilla, Fortuna et premières Ortanique, Nadorcott. Qualité hétérogène de lots de variétés en fin de saison.	- 13 %
	Clémentine du Maroc	↘↘	+ 725 %	Derniers volumes de Nour, modérés mais sensiblement supérieurs à la moyenne. Qualité hétérogène de certains lots.	+ 70 %
	Autres petits agr. de Corse	↗	- 33 %	Développement d'une campagne de Nadorcott plus importante que celles des deux années précédentes.	- 64 %

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

Pomelo

Février 2010

Le marché est resté à deux vitesses. La situation a continué d'être très difficile sur le segment de marché du pomelo méditerranéen, dont l'approvisionnement a été particulièrement important. Les volumes israéliens et espagnols se sont maintenus à un niveau supérieur à la moyenne. De plus, la pression de la Turquie s'est fortement accentuée sur les marchés d'Europe du Nord. En effet, la production turque a été très abondante cette saison et le calibrage d'une large part des fruits a été insuffisant pour ses marchés naturels d'Europe de l'Est. Les prix, déjà bas, ont accusé un nouveau repli pour afficher un niveau inférieur de près de 8 % à la moyenne. La tendance a été différente pour le pomelo floridien. Le maintien d'un niveau d'approvisionnement nettement inférieur à la normale durant tout le mois a permis un léger raffermissement des cours.



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis eq. 17 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Type tropical	15.50-16.00	+ 12 %
	Type méditerranéen	9.50-10.00	- 8 %

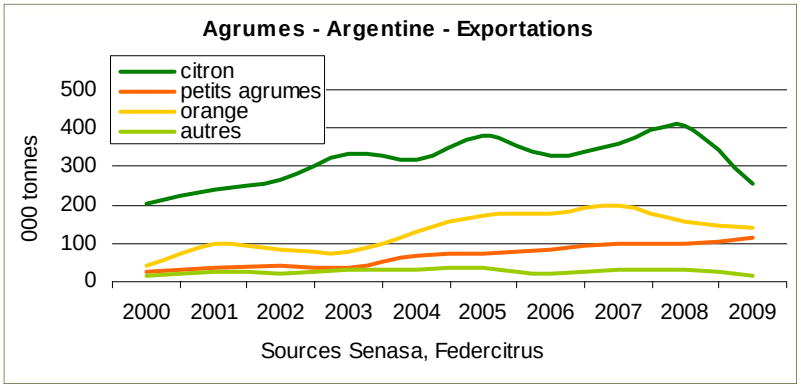
VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
	Type tropical	=↗	- 23 %
	Type méditerranéen	↗	+ 40 %

■ **Campagne 2010 d'agrumes d'Argentine : moins de production, mais plus d'export.** Selon Federcitrus, les récoltes de petits agrumes et d'orange devraient être plus généreuses qu'en 2009. Celle de citron, production phare de la citriculture du pays, se maintiendrait à un niveau respectable d'environ 1 million de tonnes, mais devrait afficher une baisse sensible d'environ 200 000 t. Les exportateurs souhaitent reconquérir les parts de marché perdues en 2009, après une saison calamiteuse. La prolongation des campagnes des origines de l'hémisphère Nord, les incertitudes de paiement en Russie, la sécheresse et la remontée des coûts de revient avaient provoqué un effondrement des volumes exportés à environ 530 000 t, alors qu'ils oscillaient depuis 2005 de 610 000 à 700 000 t. Les professionnels tablent notamment sur des marchés du citron et de l'orange plus ouverts que l'an passé.

Source : Federcitrus

■ **Citron d'Argentine : une nouvelle charte de qualité.** « All lemon – tested & certified for export » est une nouvelle charte de qualité lancée sur le marché international par onze des plus importantes sociétés exportatrices de citron d'Argentine pour se démarquer de la concurrence. Le cahier des charges, auquel doivent répondre les fruits qui se verront apposer ce label, garantit leurs qualités internes (taux de jus en particulier), externes (épiderme d'une couleur typique et sans blessures, forme homogène), ainsi qu'une durée de conservation optimale et une traçabilité totale. Premier producteur mondial de citron avec ses vergers situés dans la région de Tucuman, l'Argentine figure dans le trio de tête des pays alimentant le marché international avec l'Espagne et la Turquie. Avec des exportations oscillant entre 320 000 et 390 000 t, ce pays domine le commerce mondial durant la période estivale, devant l'Afrique du Sud.

Sources : Federcitrus, All-lemon.com.ar



VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Floride	=↗	- 23 %	Volumes stables et demeurant nettement inférieurs à ceux des deux années précédentes.	- 17 %
	Israël	↗	+ 21 %	Volumes moyens durant la première quinzaine, puis devenant très soutenus et nettement supérieurs à la moyenne.	+ 6 %
	Turquie	↗↗	+ 81 %	Accélération du rythme d'envoi et part destinée à l'UE en nette progression, notamment à destination des marchés d'Europe du Nord.	+ 16 %

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

Ananas

Février 2010

L'offre de Sweet en provenance d'Amérique latine a été basse tout au long du mois de février. Cela n'a malheureusement pas entraîné un raffermissement de la demande ni des cours. En effet, les congés d'hiver un peu partout en Europe ont affecté la demande qui a été très peu tonique. A cela, il faut ajouter le mauvais temps (froid et neige) qui n'a pas facilité la vente des fruits. L'offre en Sweet a peiné tout au long du mois à trouver des opérateurs régulièrement intéressés. Il faut dire qu'elle a été fortement déséquilibrée, avec peu de gros fruits qui bénéficiaient pourtant d'une meilleure demande, et que certains arrivages étaient de qualité hétérogène.

Peu de changements sur le marché du Cayenne. L'offre, toujours très limitée, a été vendue pour l'essentiel vers les marchés de l'Est qui, à la fin du mois, montraient de moins en moins d'intérêt pour le fruit.

Bonne situation dans l'ensemble sur le marché de l'ananas avion. L'offre a été plus faible à cause de fortes chaleurs en zones de production. Celle du Bénin a, semble-t-il, souffert davantage, avec des fruits très hétérogènes et particulièrement marqués au niveau de l'épiderme. On a également souvent manqué de Pains de sucre, dont les cours ne se sont pas envolés mais qui ont bénéficié de ventes plus fermes, entre 1.90 et 2.00 euros/kg.

La situation a été difficile sur le marché du Victoria tout au long du mois. Les fortes chaleurs dans l'océan Indien ont affecté l'offre qui n'a cessé de décroître. L'interruption pendant trois semaines des arrivages en provenance de Maurice et l'arrêt définitif des expéditions maritimes de Côte d'Ivoire ont accentué l'effet de manque. Les prix ont donc régulièrement progressé à cause de la rareté de l'offre.

■ **Litchi de l'océan Indien : deux saisons en une.** C'est ce qu'il faudra retenir de la campagne litchi 2009-10 qui s'achève ces jours-ci. Son démarrage très tardif a réduit les disponibilités en première partie de saison, avant Noël. En début de campagne, les prix au stade import (2.30 euros/kg au tout début, baissant ensuite jusqu'à 1.90) et au stade de détail ont démarré sur des bases élevées. Les premiers ont ensuite baissé (de 1.50 à 0.40 euro/kg) lorsque l'offre s'est développée en Europe. Malheureusement, les prix de détail sont restés bloqués à des niveaux élevés, au détriment d'une relance de la consommation. D'autant que la qualité était parfois très hétérogène. Heureusement que les opérateurs (exportateurs et importateurs) ont été prudents en décidant dès l'ouverture de la campagne de réduire les volumes à mettre en marché. On imagine ce qu'aurait été le retour financier à la filière si le vieux démon du « toujours plus de volumes » avait ressurgi. Même si le résultat en demi-teinte qui en découle cette année est frustrant, c'est en tout cas la seule voie à suivre : celle d'un développement économiquement viable pour tous. Retrouvez dans le numéro de mai de **FruiTrop** un dossier complet sur la campagne.

Photos © Christian Didier

Source : Pierre Gerbaud

Litchi — Europe — Estimation des volumes commercialisés en 2009-2010

en tonnes	2008-2009	2009-2010	Ecart
Madagascar	23 950	19 350	- 19 %
Afrique du Sud	1 200	3 000	+ 150 %
Réunion	300	250	- 17 %
Ile Maurice	200	120	- 40 %
Total	25 650	22 720	- 11 %

EUROPE

ANANAS — PRIX IMPORT

Semaines 5 à 8	Min	Max
Par avion (euro/kg)		
Cayenne lisse	1.70	1.90
Victoria	3.30	4.50
Par bateau (euro/colis)		
Cayenne lisse	5.50	8.00
Sweet	6.50	9.00

ANANAS — PRIX IMPORT EN FRANCE — PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2010		5	6	7	8
Par avion (euro/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.70-1.90
	Cameroun	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.75-1.90
	Ghana	1.70-1.80	1.70-1.80	1.70-1.80	1.70-1.80
Victoria	Réunion	3.30-3.50	3.40-3.80	3.40-3.80	4.00-4.50
	Maurice	-	-	-	3.50-4.00
Par bateau (euro/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	5.50-8.00	5.50-8.00	5.50-7.50	6.00-7.50
Sweet	Côte d'Ivoire	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00
	Cameroun	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00
	Ghana	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00
	Costa Rica	7.50-8.50	6.50-8.50	6.50-8.00	6.50-8.00
Victoria (euro/kg)	Côte d'Ivoire	2.00-2.50	2.00-2.50	-	-

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

Mangue

Février 2010

Le mois de février s'est caractérisé par une phase d'amélioration des conditions de marché pour la mangue. Très majoritairement approvisionné par le Pérou avec des quantités importantes, le marché européen s'est avéré un peu plus dynamique. Pour autant, le raffermissement des cours s'est effectué très lentement et de façon inégale selon les marchés. C'est en France qu'il semble avoir été le moins rapide, ne retrouvant des prix supérieurs à 4.00 euros/colis qu'en fin de mois. Cette lenteur s'explique par une demande médiocre, des volumes importants du Pérou (stocks et arrivages) et une qualité irrégulière des fruits. L'amélioration des cours a tout d'abord concerné les fruits de petit calibre, très minoritaires dans l'offre péruvienne. Par la suite, l'annonce de la forte réduction des livraisons du Pérou et d'une fin de campagne sans doute plus rapide que les années précédentes a été anticipée par les opérateurs, favorisant la remontée des prix. Parallèlement, les arrivages du Brésil demeuraient faibles et nettement moins importants qu'en février 2009. Cela permettait un redressement plus rapide des cours des Tommy Atkins de cette origine, plus particulièrement sur les marchés du nord de l'Europe.

Le marché de la mangue avion s'est amélioré progressivement, mais les cours parvenaient difficilement au seuil de 4.00 euros/kg en fin de mois. Là aussi, le cumul des arrivages entraînait la formation de stocks, bloquant les velléités des opérateurs d'augmenter les prix de vente. Tout au long du mois, des lots de fruits de maturité avancée ont fait l'objet de ventes à des prix inférieurs à ceux mentionnés ci-dessous. Ces marchandises ont pesé sur la fluidité du marché et participé à la diminution des moyennes de ventes.

Litchi

Février 2010

Février s'est révélé particulièrement difficile pour la commercialisation des litchis de Madagascar. La quasi-totalité des lots écoulés provenait d'arrivages réceptionnés en janvier. La chute de la demande depuis début janvier s'est confirmée en février. Les lots de litchi encore disponibles présentaient une qualité très hétérogène, contraignant les opérateurs à un retriage systématique. Plus le temps s'écoulait, plus les écarts de triage devenaient importants, minorant de ce fait les moyennes de vente. Ni la célébration du nouvel an chinois, ni l'arrivée de quelques conteneurs supplémentaires en deuxième semaine du mois n'enrayaient la tendance de ventes au coup par coup observée depuis janvier. Les quelques lots mieux valorisés en première quinzaine du mois ne modifiaient guère l'ambiance de liquidation générale et ne changeaient pas les moyennes de vente, globalement mauvaises. Le manque de fiabilité de la qualité et de la tenue des marchandises malgaches ont été les éléments essentiels du désintéressement de la grande distribution, qui les a déréférencées rapidement de sa gamme de fruits et légumes.

Parallèlement, les fruits sud-africains se sont écoulés sur des bases de prix plus élevées, tant pour les derniers lots de variété Mauritius réceptionnés en début de mois que pour ceux de variété Red McLean reçus par la suite. Avec des apports limités plus frais et de meilleure qualité, ils supplantaient l'offre malgache moins fiable.

Sur le marché français, on observait également la présence de petits lots de litchi avion d'Australie, en variété Waï Chee, vendus 10.00 à 12.00 euros/kg en début de mois. Au cours des semaines suivantes, leur prix fléchissait jusqu'à 9.00 euros/kg, avec des ventes difficiles compte tenu d'une demande presque inexistante à l'égard de fruits onéreux.

EUROPE

LITCHI — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

Semaines 2010	5	6	7	8
Par bateau				
Afrique du Sud	120	120	120	120
Madagascar	-	130	-	-

LICHI — PRIX IMPORT SUR LE MARCHE FRANCAIS — en euros/kg

Semaines 2010	5	6	7	8	Moyenne février 2010	Moyenne février 2009
Par bateau						
Afr. du Sud	1.50-2.00	1.50-2.10	1.50	1.50	1.50-1.70	-
Madagascar	0.40-0.80	0.40-0.60	0.40-0.50	0.40-0.80	0.40-0.70	0.50-0.80

EUROPE

MANGUE — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

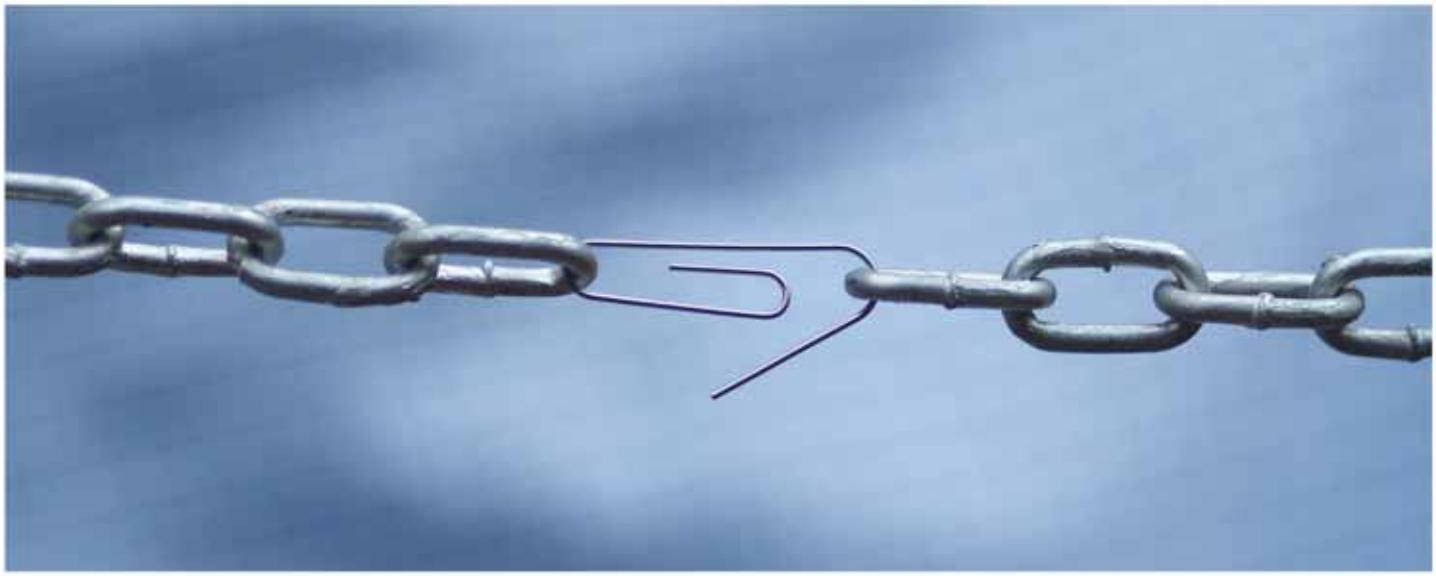
Semaines 2010	5	6	7	8
Par avion				
Pérou	70	100	120	120
Par bateau				
Brésil	370	290	370	480
Pérou	4 100	3 674	2 904	4 380

MANGUE — PRIX IMPORT SUR LE MARCHE FRANCAIS — en euros

Semaines 2010		5	6	7	8	Moyenne février 2010	Moyenne février 2009
Par avion (kg)							
Pérou	Kent	3.30-3.80	3.50-3.80	3.50-3.80	3.50-4.00	3.45-3.85	-
Par bateau (colis)							
Pérou	Kent	2.00-3.50	3.00-3.50	3.00-3.80	3.50-4.50	2.85-3.80	-

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

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

reefertrends

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

Fret

Février 2010

L'espoir d'une amélioration des activités d'affrètement s'est évaporé après un début février décevant, surtout en raison d'une baisse saisonnière des volumes de banane d'Equateur. Et malgré la certitude qu'elle ne pourrait pas être pire que 2009, l'année 2010 semble en passe de devenir rapidement « l'année de la saison qui n'était pas ». Il y a toujours eu trop de bateaux disponibles pour que les opérateurs puissent augmenter les taux : les volumes reefer ont baissé, que ce soit en raison du début de la saison de l'hémisphère Sud, d'une pêche de calamars pratiquement inexistante ou de l'absence de chargements de volaille des Etats-Unis vers la Russie. Mais d'autres raisons existent avec en tête la concurrence plus intense des lignes conteneurs, en particulier Maersk. Moins d'une année après son lancement, le service Ecubex charge 800 conteneurs réfrigérés par semaine en Equateur à destination de l'Europe du Nord et de St Petersbourg – soit quelque cinq navires reefer par semaine. Après un marché de la banane difficile pendant deux ans, on a assisté à un changement de comportement de la part des opérateurs en Méditerranée. CoMaCo en est le meilleur exemple cette année, avec seulement trois navires en affrètement à temps après 11 en 2009 (et 17 en 2008) : au lieu de travailler de façon inefficace avec un plus grand nombre d'unités, c'est-à-dire en attendant une semaine chaque fois pour charger à plein, l'affréteur travaille avec un volume de banane plus faible selon un programme plus serré. Par répercussion, ceci génère davantage de temps de planche pour le reste de la flotte ! S'il y a un élément positif à tirer de la saison jusqu'à présent, c'est que les prix n'ont pas baissé bien que la capacité dépasse la demande. Cette situation peut-elle perdurer ? Impossible de répondre à cette question. L'évolution de la situation dépend d'un côté de la détermination des opérateurs et de l'autre de la persévérance des affréteurs. Mais en cas de fin de résistance des opérateurs, l'histoire montre qu'il est impossible d'élever tous les niveaux sans justification économique. Avec Pâques et la disponibilité à nouveau du tonnage chilien, armateurs et opérateurs devront probablement décommissionner des navires à partir de mi-avril afin de soutenir un maintien réaliste espéré des prix.

© Régis Domergue

■ **La France sera le bon élève de l'Europe en termes d'affichage environnemental.** Le gouvernement français, dans le cadre du Grenelle de l'environnement, a chargé l'Ademe et l'Afnor d'élaborer un référentiel de bonnes pratiques sur l'affichage environnemental des produits de grande consommation. Le but est que tous les professionnels qui s'engagent à fournir des informations sur les caractéristiques environnementales de leurs produits le fassent sur les mêmes bases. Il s'agit *in fine* d'organiser l'affichage environnemental des produits de grande consommation. Les groupes de travail, ouverts à tous, se poursuivent depuis maintenant près de deux ans. L'évaluation sera multicritères. Aux côtés des classiques gaz à effet de serre (GES), seront pris en compte les impacts sur l'eau (consommation, qualité, eutrophisation, etc.) et la biodiversité. Des doutes subsistent sur les méthodes d'évaluation de ces différents critères, tant les méthodologies et les bases de données sont au mieux balbutiantes et au pire inexistantes.

http://affichage-environnemental.afnor.org/

Source : CIRAD

■ **Extension du réseau de mûrisseries Fruidor en France.** Fruidor ajoute une nouvelle mûrisserie à son réseau (Bordeaux, Cavaillon, Lille, Lyon, Metz, Nantes et Rungis). En effet, l'UGPBAN, propriétaire depuis fin 2008 de la société Fruidor, s'implante en région Centre à l'occasion de la reprise de la gestion de la mûrisserie Muri Tours qui appartenait au groupe Estivin. Sa capacité est de 7 000 t et peut être portée à 10 000 t.

© Denis Loeillet

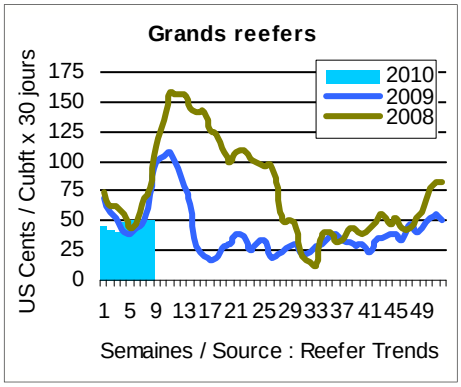
Source : CIRAD

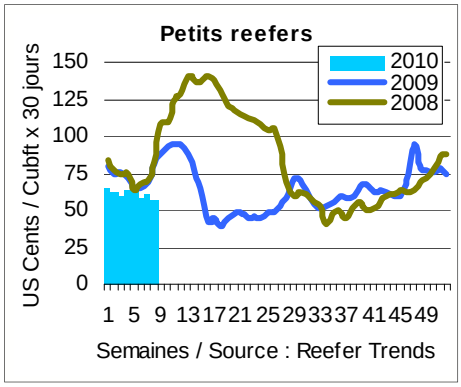
Web : www.reefertrends.com
Tel : +44 (0) 1494 875550
Email : info@reefertrends.com
reefertrends
Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

REEFER

MARCHES SPOT
Moyennes mensuelles

US$cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Février 2010	47	56
Février 2009	66	71
Février 2008	79	85





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

Cerise d'importation

Oscillations croissantes

Alors que la plupart des fruits à noyau peinent à se développer en dehors des marchés de proximité ou des périodes festives, la cerise bénéficie de nombreux atouts, tant en termes d'image auprès des consommateurs que de logistique. Ce qui lui permet de poursuivre son internationalisation, y compris en contre-saison. Néanmoins, son développement est un peu masqué par les oscillations de production, étroitement liées aux conditions météorologiques. Il pourrait cependant être conséquent dans les cinq années à venir, grâce au potentiel et au calendrier de production.

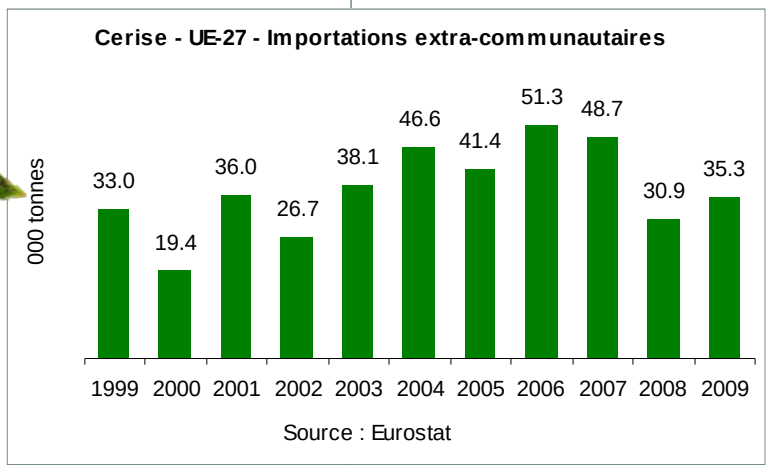
Bien que très variables du fait de la fragilité du fruit et encore modestes par rapport à celles d'autres produits, les exportations mondiales de cerise ne cessent de se développer. Elles atteignent désormais plus de 250 000 tonnes contre seulement 145 000 tonnes au début des années 2000. Toutefois, les importations extra-communautaires, après avoir progressé régulièrement entre 1999 (32 900 tonnes) et 2006 (51 200 tonnes), semblent marquer le pas ces deux dernières années. Il serait cependant erroné de penser que la crise économique a mis un frein au développement des échanges de cerise. En effet, s'ils ont connu des difficultés liées le plus souvent à des problèmes météorologiques, la plupart des grands pays exportateurs disposent d'un potentiel de production croissant et allongent désormais leur calendrier de production pour couvrir des créneaux parfois encore vierges.

La baisse des importations communautaires reflète surtout les effets de la mondialisation, avec l'ouverture de nouveaux marchés, comme par exemple la Russie qui a détourné une partie des volumes habituellement destinés au marché européen, dans un contexte toutefois déficitaire.

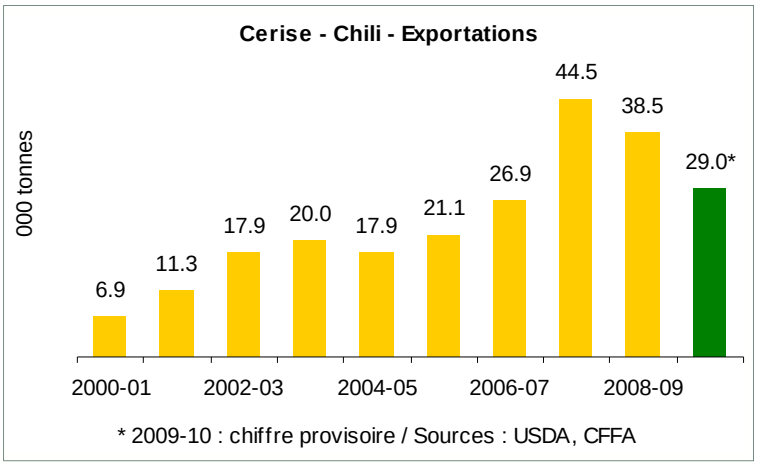
Un développement maîtrisé au Chili

Le potentiel de production a été limité ces deux dernières campagnes pour les productions de l'hémisphère Sud. La saison chilienne qui s'achève (2009-2010) a été particulièrement réduite, compte tenu du phénomène El Niño. Les gelées de septembre et le temps froid et pluvieux d'octobre ont réduit la floraison et perturbé la pollinisation puis la récolte. Les arbres ont donc été peu chargés et le potentiel d'exportation était déjà estimé en baisse de 20 à 25 % dès le début de la campagne, soit une prévision de 28 800 à 30 000 tonnes contre 38 500 tonnes en 2008-2009 et 44 400 tonnes en 2007-2008.

Pourtant, la production chilienne est toujours en pleine expansion, dans le nord comme dans le sud du pays, avec la plantation de variétés plus résistantes aux conditions climatiques et produisant sur un calendrier plus large. Son potentiel est aujourd'hui de 60 000 t et devrait continuer de se développer sensiblement d'ici cinq ans, car un tiers des surfaces n'est pas encore en production. Les exportateurs devront donc augmenter leurs envois. Or, le marché américain, principal débouché de la production chilienne, absorbe déjà la moitié des volumes exportés (22 000 t). Ainsi, pour accompagner ce développement, le Chili continue de négocier des accords bilatéraux pour démocratiser le produit, dont les effets se sont déjà fait sentir, notamment sur le marché européen où l'accord de libre-échange est entré en vigueur en 2007. Les importations communautaires ont en effet progressé de 64 %, atteignant leur plus haut niveau (7 500 t en 2007-08). Mais le Chili mise également beaucoup sur les accords passés avec les pays asiatiques, qui devraient libéraliser totalement les exportations à destination



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



du Japon d'ici sept ans et diminuer sensiblement les droits de douane en Chine d'ici cinq ans. Il négocie aussi actuellement un accord avec l'Inde.

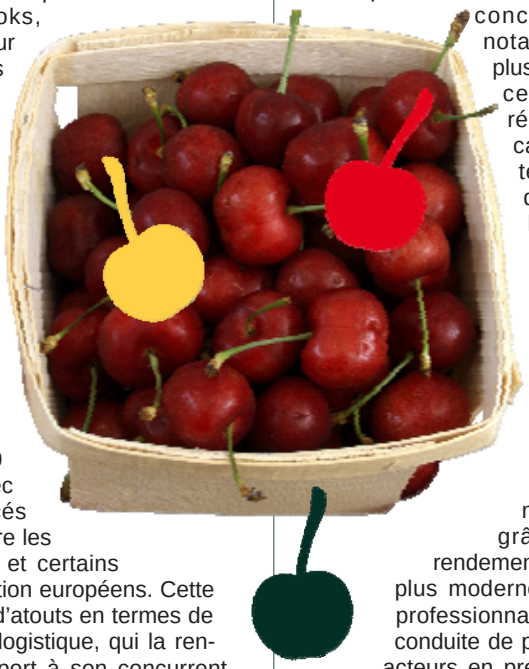
Avec l'allongement du calendrier, le potentiel planté devrait être plus réparti, car si Bing et Burlat représentent encore l'essentiel des surfaces, les nouvelles plantations concernent des variétés comme Lapins, Stella, Van ou Summit. De même, si l'essentiel de la production est encore concentré dans la province de Mendoza (90 %), des plantations ont aussi été effectuées ces dernières années dans d'autres zones afin de gagner en précocité (mi-octobre). Celles-ci devraient de plus être protégées par des équipements techniques (abris) qui permettront de s'affranchir pour partie des aléas climatiques, voire de gagner encore en précocité. Les exportateurs chiliens espèrent ainsi atteindre un potentiel d'exportation de 75 000 t d'ici cinq ans.

Une production high-tech en Patagonie argentine

Le développement de l'Argentine a été contrarié ces dernières campagnes, notamment en 2009-10, par de mauvaises conditions météorologiques, mais le potentiel est croissant. La campagne d'exportation commence début novembre et se termine mi-février. Le potentiel est plus modeste qu'au Chili avec un peu moins de 7 000 t, mais de jeunes plantations, situées dans des zones de production plus tardives et proposant de nouvelles variétés, arrivent désormais en production. L'essentiel de la production exportée provient actuellement de la région de Mendoza (variété Bing). Cette zone, qui est la plus traditionnelle mais également la plus précoce, représente encore près de 50 % des envois contre 70 % il y a encore cinq ans, du fait du développement du potentiel d'exportation en Patagonie (Neuquèn et Rio Negro, Chubut ou même Santa Cruz). De nouvelles variétés ont cependant été introduites dans la région de Mendoza, comme Brooks sur le créneau précoce ou Sweethearts sur le créneau tardif.

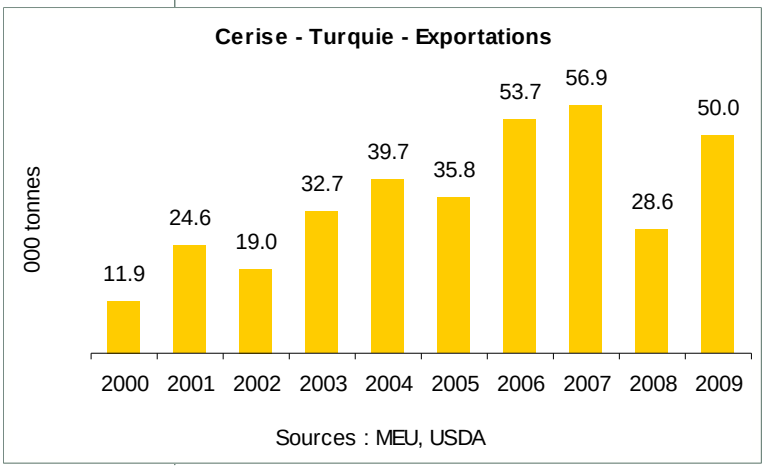
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Toutefois, la plupart des nouvelles plantations ont surtout été réalisées entre 2000 et 2006 dans toute la Patagonie, avec des variétés comme New Star, Lapins ou Sweethearts pour les plus anciennes et Brooks, R. Down and Chelan, pour les plus récentes et les plus précoces. Ce sont le plus souvent des vergers modernes avec une forte densité de plantation (plus de 1 200 arbres/ha, voire 1 900 à 2 000 dans certaines zones), pourvus de techniques d'irrigation et d'installations contre le gel performantes. Le marché européen est encore la principale destination des cerises argentines (70 % des 3 000 à 3 500 t exportées), avec des partenariats renforcés ces dernières années entre les entreprises exportatrices et certains grands groupes d'importation européens. Cette origine bénéficie en effet d'atouts en termes de qualité, de calibre ou de logistique, qui la rendent compétitive par rapport à son concurrent chilien, même si elle est, en revanche, pénalisée sur les marchés d'exportation par les droits de douane. Les exportateurs espèrent néanmoins pouvoir exporter au moins 3 800 t de cerise d'ici deux ans.

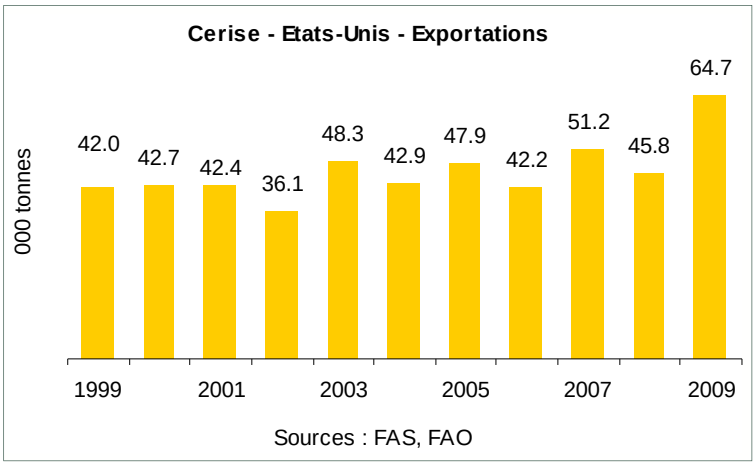


Une alternative rémunératrice en Turquie

L'essentiel des importations extra-communautaires est fourni par la Turquie, même si elle a été un peu moins présente ces deux dernières années, compte tenu de l'augmentation de la demande russe. Les exportations à destination de la Communauté ont, en effet, légèrement fléchi depuis 2006 où elles avaient pratiquement atteint 39 000 t. Elles ne représentent plus désormais que 50 % des envois, contre plus de 80 % encore en 2005. Les exportations à destination du marché russe ont, par contre, sensiblement progressé ces cinq dernières années et le portefeuille de clientèle pourrait encore s'étoffer. Les exportateurs espèrent aussi développer leurs envois sur le grand export (Canada, Afrique du Sud et Moyen-Orient). Néanmoins, les volumes expédiés en Europe pourraient quand même demeurer conséquents au vu du développement du potentiel de production, lié entre autres au report de certaines productions fruitières devenues trop concurrentielles — agrumes notamment — vers la cerise, plus rémunératrice. En effet, la cerise turque était encore récemment peu compétitive car la majorité des producteurs employaient toujours des méthodes traditionnelles qui ne permettaient pas d'abaisser sensiblement les coûts de production. Mais les efforts réalisés par les grandes structures d'exportation et la baisse de la lire turque ces dernières années donnent aujourd'hui des résultats. Le potentiel de production en cerise douce atteint désormais plus de 300 000 t, grâce à l'augmentation des rendements permise par des vergers plus modernes de plus de 50 ha et la professionnalisation des techniques de conduite de plantation. La pugnacité des acteurs en présence devrait même enfin permettre l'introduction de nouvelles variétés



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



actuellement testées. Jusque-là, les producteurs étaient très réticents à l'implantation de variétés autres que Napoleon (Ziraat O900), qui représente encore aujourd'hui 90 % des volumes exportés. Les formations dispensées ont également permis à un nombre croissant de producteurs, dont la récolte est exportée, d'être aujourd'hui certifiés GlobalGap. Ainsi, l'essor de la production pourrait bien se traduire dans les années à venir par une diversification variétale et un allongement du calendrier de production, grâce à ces nouvelles variétés précoces et tardives, mais également à l'expansion de cette culture dans de nouvelles zones.

Des interrogations aux Etats-Unis

En revanche, le développement régulier de la production aux Etats-Unis conduit ces dernières années à l'engorgement du marché. L'année 2009 a particulièrement marqué les esprits, avec une récolte record de près de 287 000 t en cerise douce (+ 64 % par rapport à la petite année 2008, d'après les chiffres du NASS, et + 29 % sur 2007) mais des retours insuffisants. Ce résultat n'est cependant pas seulement imputable au volume. Le décalage de la campagne dû à un printemps froid, entraînant une récolte à la fois tardive (après la fête nationale du 4 juillet) et concentrée, n'a pas permis d'écouler dans de bonnes conditions de marché les fruits, d'ailleurs de petit calibre, grosse récolte oblige.

Néanmoins, la campagne 2009 est également révélatrice d'une certaine saturation du marché américain. Les organisations professionnelles de la côte Ouest ont donc décidé de prendre des mesures pour la prochaine campagne, même si elle sera très probablement moins chargée (alternance) et de meilleur calibre. Les efforts devraient surtout porter sur la stimulation de la consommation locale mais également sur la promotion à destination des marchés étrangers. En effet, l'abondante récolte 2009 a aussi permis à l'origine de poursuivre son développement à l'export. Les exportations ont atteint un nouveau record à 64 000 tonnes (+ 41 % sur 2008 et + 26 % sur 2007), permettant aux Etats-Unis de retrouver leur place de leader mondial devant la Turquie. L'essentiel de la production américaine est concentré dans l'état de Washington (à plus de 60 %) et en Californie (22 %). Le Canada, dont les importations ne cessent de progresser, est son principal débouché (45 % des volumes exportés), loin devant le Japon (15 %), Taïwan (11 %) ou le marché européen (6 %), dont les achats sont plutôt stables. Les opérateurs misent également sur la baisse du dollar pour favoriser leurs exportations ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr

Cerise de l'hémisphère Sud
Calendrier d'approvisionnement de l'UE

	O	N	D	J
Argentine				
Chili				
Afrique du Sud				
Nouvelle-Zélande				
Australie				

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

CERISE

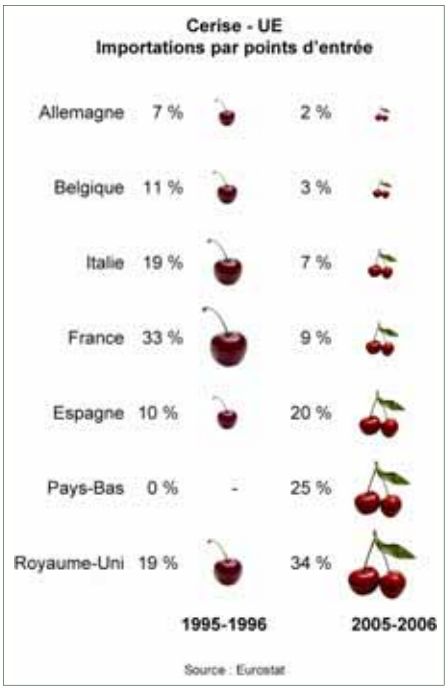
Le marché mondial de la cerise de l'hémisphère Sud
des échanges internationaux d'environ 30 000-

Cerise — Importations des Etats-Unis										
tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	**2 786**	**5 670**	**8 684**	**6 046**	**6 409**	**9 451**	**12 927**	**15 469**	**24 640**	**12 694**
Total hémisphère Sud	**2 645**	**4 713**	**7 282**	**5 489**	**5 355**	**8 551**	**11 608**	**13 054**	**23 312**	**9 918**
Chili	2 641	4 694	7 255	5 466	5 266	8 328	11 283	12 368	22 491	9 576
Argentine	2	0	23	17	0	7	197	413	403	226
N^{elle}-Zélande	0	0	0	1	88	167	117	114	64	77
Australie	0	18	0	3	1	40	2	144	343	30
Autres	2	0	5	3	0	9	9	14	12	9
Total hémisphère Nord	**141**	**957**	**1 402**	**557**	**1 054**	**899**	**1 319**	**2 415**	**1 328**	**2 776**
Canada	48	931	1 204	513	1 012	887	1 308	2 207	1 328	2 776
Autres	93	26	198	44	42	12	11	208	0	0

Source : douanes USA (code 080920)

Cerise — Importations du Japon										
tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	**17 031**	**14 162**	**14 526**	**13 941**	**12 363**	**6 947**	**9 367**	**9 374**	**8 525**	**9 920**
Total hémisphère Sud	**212**	**225**	**126**	**176**	**106**	**101**	**79**	**79**	**71**	**93**
Australie	0	0	0	0	0	12	13	13	17	35
N^{elle}-Zélande	3	5	2	0	1	14	22	22	21	32
Chili	208	220	124	176	105	76	45	44	33	26
Total hémisphère Nord	**16 818**	**13 937**	**14 399**	**13 765**	**12 257**	**6 846**	**9 288**	**9 295**	**8 454**	**10 013**
Etats-Unis	16 818	13 937	14 399	13 765	12 257	6 846	9 288	9 295	8 454	10 013

Source : douanes japonaises (code 080920000)



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

Cerise - Principaux pays producteurs de l'hémisphère Sud	
2008	tonnes
Chili	60 000
Australie	9 730
Argentine	6 800
N^{elle}-Zélande	1 900

Source : FAO

Cerise - Production des trois premiers pays exportateurs mondiaux	
2008	tonnes
Turquie	338 361
Etats-Unis	225 073
Chili	60 000

Source : FAO

Cerise Production mondiale	
2008	tonnes
Monde	**1 875 600**
Turquie	338 361
Etats-Unis	225 073
Iran	225 000
Italie	134 407
Syrie	75 034
Ukraine	74 700
Espagne	72 600
Roumanie	67 664
Russie	63 000
Ouzbékistan	61 000
Chili	60 000
Grèce	42 000
Pologne	40 818
France	39 576
Allemagne	31 637

Source : FAO

Cerise — Importations de l'UE à 27 — Principaux pays fournisseurs									
tonnes	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Total extra-UE, dont	**44 727**	**33 287**	**51 519**	**54 652**	**45 755**	**54 220**	**60 463**	**33 804**	**44 193**
Hémisphère Sud	**1 752**	**2 141**	**2 288**	**3 462**	**4 523**	**5 749**	**6 656**	**8 854**	**6 797**
Chili	789	854	1 371	2 101	2 976	3 964	5 066	7 232	5 468
Argentine	746	1 060	849	1 218	1 377	1 687	1 504	1 548	1 161
Australie	160	137	42	98	123	70	75	44	80
Pérou	0	0	0	0	0	13	0	0	0
N^{elle}-Zélande	14	22	10	25	36	5	6	26	53
Afrique du Sud	40	62	12	2	9	4	5	3	34
Kenya	0	0	0	16	0	4	0	0	0
Brésil	1	5	2	0	2	2	0	0	2
Colombie	3	1	1	3	0	1	0	0	0
Hémisphère Nord	**42 975**	**31 146**	**49 230**	**51 190**	**41 233**	**48 472**	**53 807**	**24 950**	**37 396**
Turquie	27 226	18 645	28 301	37 509	32 888	39 316	35 696	17 102	26 337
Hongrie	21 739	14 121	14 057	22 026	9 464	18 797	10 980	21 934	19 312
Serbie	0	0	0	0	4 015	2 683	10 110	1 933	5 079
Etats-Unis	3 824	2 397	3 297	4 007	2 872	4 498	5 425	4 197	3 768
Canada	733	655	1 118	1 346	690	1 246	1 386	831	1 217
Bulgarie	304	253	322	362	244	202	145	452	356
Macédoine	0	10	0	26	18	178	537	101	228
Norvège	31	75	20	141	101	132	6	11	31
Total intra-UE	**86 417**	**84 061**	**91 738**	**100 058**	**93 466**	**121 671**	**87 005**	**118 467**	**109 289**

Source : Eurostat (code 080920)

BY AIR
A.M.S. EUROPEAN SAS
FRESH PRODUCE SPECIALTIES
CANADA
CHILI
NOUVELLE-ZELANDE
AUSTRALIE (TASMANIE)
ARGENTINE (PATAGONIE)
ETATS-UNIS
ESPAGNE
AUTRICHE
RÉPUBLIQUE TCHÈQUE
Spécialiste de la cerise
earth exotics
15 rue de la Réunion - BP 70104
94538 Rungis Cedex - France
Tel + 33 1 41 80 03 03
Fax + 33 1 41 80 03 10
office@ams-european.com
WWW.AMS-EUROPEAN.COM

Asperge d'importation

Le Pérou en pointe

Un marché de contre-saison boosté par l'asperge du Pérou

Les importations européennes se sont sensiblement développées ces dernières années, passant de seulement 9 300 t en 1999 à plus de 30 000 t ces deux dernières années (32 000 t en 2008), soit des volumes multipliés par quatre en dix ans. Cette hausse sensible est surtout liée au développement des envois en contre-saison, notamment ceux du Pérou qui ont été multipliés par cinq, avec environ 25 000 t ces deux dernières années contre 4 500 t en 1999. Cette origine est de loin le principal fournisseur tiers de la Communauté européenne (80 %), devant le Maroc (8 %). Toutefois, les origines maghrébines ont également connu ces dernières années une forte progression, bien qu'à des niveaux plus modestes. Ainsi, les importations communautaires en provenance du Maroc ont été multipliées par trois, passant de 800 t en 1999 à 2 400 t en 2009, celles en provenance de Tunisie passant de 35 à 200 t. D'autres origines, comme le Mexique (de 200 t en 1999 à 1 800 t en 2009) ou la Thaïlande (de 300 t à 900 t) font également une percée significative. En revanche, les envois de Macédoine stagnent autour de 450 t, tandis que ceux des Etats-Unis sont descendus sous les 500 t.

Alors que la consommation d'asperge semble en perte de vitesse en saison dans un certain nombre de pays européens, les importations se développent depuis le début des années 2000, en contre-saison sous l'impulsion de pays de l'hémisphère Sud, mais également en intersaison en provenance de pays méditerranéens.

Une production péruvienne dynamisée par les Etats-Unis...

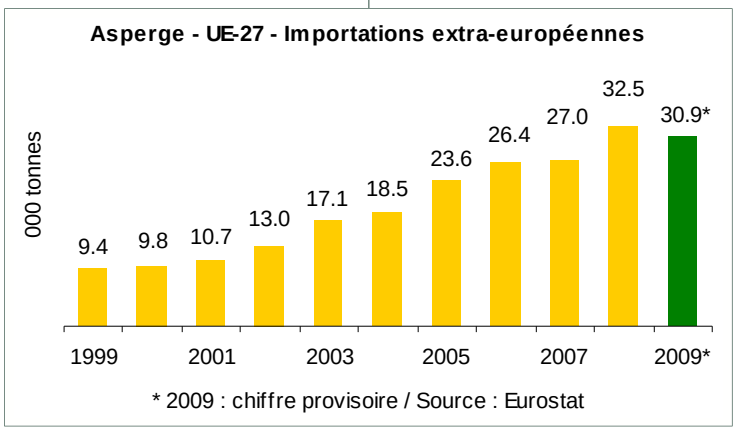
En deux décennies, la culture de l'asperge est devenue au Pérou un véritable modèle économique, moteur de la filière agricole. Cette culture s'est rapidement développée car elle s'est vite révélée plus rémunératrice pour les producteurs que d'autres comme le café ou même le maïs. Les conditions pédoclimatiques de ce pays sont très propices à la culture des asperges et permettent de bons rendements.

Les exportations d'asperge ont pris un essor rapide, d'une ampleur telle qu'elles ont dépassé en valeur celles du café dès 2003 et représentent plus du quart du total des exportations agricoles et environ 50 000 emplois. Il faut dire que l'asperge péruvienne a bénéficié de l'aide des Etats-Unis, qui ont poussé au développement de cette culture afin de fournir le marché en contre-saison. La première griffe plantée dans les années 50 a d'ailleurs été rapportée de Californie. L'USAID a ensuite financé des visites d'experts pour optimiser la production. C'est ainsi que, lors d'une de ces visites, la variété UC-157 a été implantée, instrument du véritable développement de la production péruvienne, qui est intervenu dans les années 90 au début pour l'asperge blanche et au milieu pour l'asperge verte. Il a été rendu possible grâce au développement de techniques d'irrigation sur des modèles israéliens qui ont favorisé la dissémination de la culture de l'asperge de la zone de La Libertad au nord vers les zones plus au sud (Ancash, Lima et Ica), permettant aujourd'hui au Pérou de produire douze mois sur douze. La pleine période de production se situe néanmoins entre août et décembre.

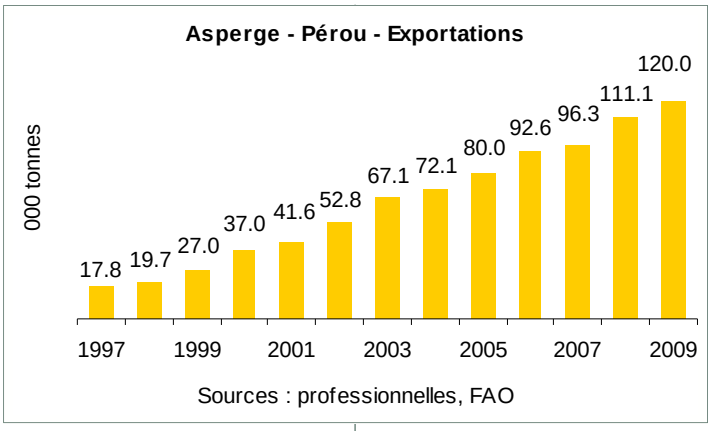
Les surfaces sont passées de 1 500 ha en 1980 à près de 9 000 ha en 1990. Elles atteignent actuellement 17 000 ha, mais leur développement pourrait être aussi important dans les années à venir. Une grande partie des surfaces est néanmoins destinée à l'industrie (62 % de la production), sous forme de conserve ou de produits surgelés. Les surfaces se partagent à parts égales entre asperge blanche et asperge verte.

...mais subordonnée au développement de la Chine

Si le Pérou n'est que le deuxième producteur mondial d'asperge (280 000 t), loin derrière la Chine (6.3 millions de tonnes), il est le premier exportateur mondial (près de 120 000 t) devant le Mexique (55 000 t) et les Etats-Unis (20 000 t). L'essentiel des volumes exportés par le Pérou en frais est destiné au marché américain (environ 75 %), principalement en asperge verte. Le marché européen absorbe quant à lui 21 % des volumes, en grande majorité



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



composés d'asperge blanche. Le statut de leader de la production péruvienne est néanmoins fragile car, si elle a toujours peu de concurrence en dehors du Chili, du Mexique ou du Bassin méditerranéen, elle craint de voir se développer les exportations chinoises qui bénéficient de coûts de production nettement inférieurs et sont aujourd'hui limitées à 1 000 t. Les producteurs misent donc sur leur technicité et le niveau qualitatif de leur production. Ils se sont engagés très tôt dans la certification de leur production selon les méthodes de l'HACCP et des bonnes pratiques agricoles. Le Pérou négocie également des accords bilatéraux pour améliorer sa compétitivité sur les marchés export, comme celui qui devrait être signé d'ici peu avec l'Europe et autorisera une libéralisation totale des importations d'un certain nombre de produits, dont notamment l'asperge. Mais sa compétitivité reste toutefois pénalisée par le coût et la disponibilité du fret aérien, qui achemine 80 % des envois d'asperges fraîches.

Un télescopage croissant en intersaison

La concurrence est pour l'instant encore dérisoire hors saison sur le marché américain comme sur le marché européen. Les productions méditerranéennes sont de plus en plus concurrencées en début de saison par les origines de l'hémisphère Sud, qui restent présentes tard en saison, jusqu'en avril. Ainsi, le mois de mars est particulièrement concurrentiel et l'année 2010 n'a pas échappé à la règle, même si les conditions météorologiques ont contrarié le début de campagne des productions méditerranéennes (froid et pluies), différant les opérations de buttage et ralentissant le développement de la production. Or, cette période risque à l'avenir d'être de plus en plus chargée compte tenu du développement de l'offre du Maroc ces trois dernières années. En effet, des opérateurs espagnols ont délocalisé leur production d'asperge blanche dans le nord du Maroc (zone de Kenitra) pour gagner en précocité (début/mi-février) et réduire les coûts de production. Par ailleurs, on note le développement régulier de la production dans le sud (Souss) où des essais sont même tentés avec des asperges vertes. Les surfaces occupent déjà près de 400 ha pour une production d'environ 3 000 t, dont plus des deux tiers sont exportés en frais. Une petite production d'asperge existe également en Tunisie, dont les exportations se sont très récemment développées (milieu des années 2000) mais qui pour l'instant n'atteignent pas plus de 250 t ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr

photos © Régis Domergue

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

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

L'ananas

Jamais content ! C'est un peu le sentiment qui domine dans l'analyse du marché mondial de l'ananas frais. Car si les volumes ont augmenté de manière permanente et fulgurante depuis plus d'une décennie, la valeur du produit sur le marché européen a considérablement baissé. Plus de fruits, des prix bas et moins de retour aux opérateurs de la filière. La faiblesse du dollar permet encore de faire illusion, mais jusqu'à quand ? Au final, la loi de l'offre et de la demande est respectée, voilà tout ! On peut seulement déplorer que cette banalisation de l'ananas grâce à la variété Sweet se soit faite au détriment de la qualité. Il est vrai que de banal à vulgaire, il n'y a jamais qu'un pas...

Photos © Guy Bréhinier

Un dossier proposé par
Denis Loeillet & Thierry Paqui

Sommaire

p. 24	Marché de l'ananas frais : du banal au vulgaire
p. 29	Ananas avion — Bilan de campagne 2009 : les cours se lissent
p. 31	Ananas Victoria : point de salut en dehors de l'aérien
p. 33	Ananas bateau — Bilan de campagne 2009 : le Sweet désenchanté
p. 36	Ananas Sweet : la coupe est pleine
p. 38	Fiche pays producteur : l'ananas au Costa Rica
p. 40	Fiche pays producteur : l'ananas au Ghana
p. 42	Panorama statistique : monde, UE, USA, Japon
p. 44	La culture de l'ananas
p. 47	Les principales variétés
p. 48	Les défauts de qualité
p. 50	Les carences nutritionnelles

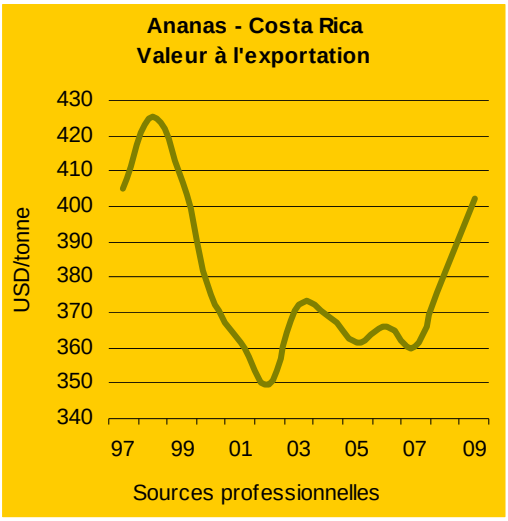
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD. Toute reproduction interdite

Marché de l'ananas frais

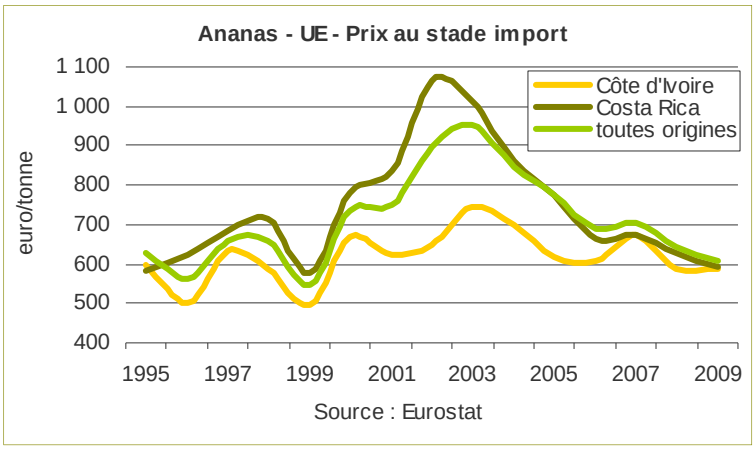
Du banal au vulgaire

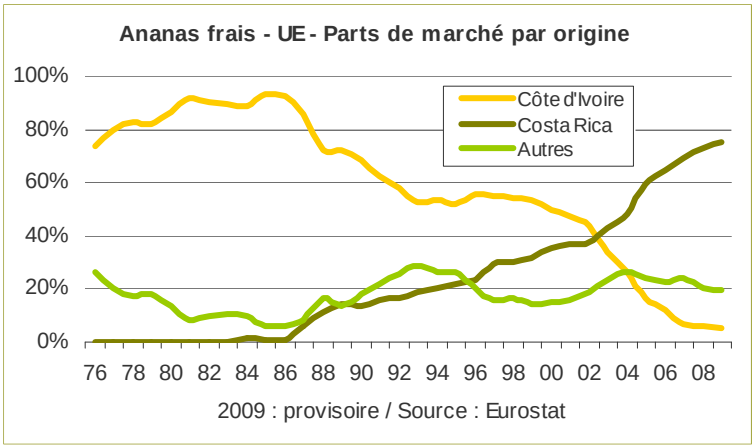
Chaque année, la revue **FruiTrop** propose à la même époque un dossier complet sur le marché international de l'ananas. Depuis le premier numéro consacré à ce fruit en mars 1994, les lecteurs ont pu suivre cette success story. Ces dix dernières années, il a été difficile de renouveler la liste des superlatifs utilisés pour décrire ce marché, tant il allait toujours dans le même sens. L'année 2009 marque la fin, sans doute provisoire, de cette avalanche de bonnes performances. Un chiffre résume ce retournement de situation : -5 %. C'est la contraction des importations européennes d'ananas frais. Elles repassent en deçà de la barre des 900 000 tonnes, à 880 194 tonnes et il faut remonter à l'année 2000 pour retrouver une baisse.

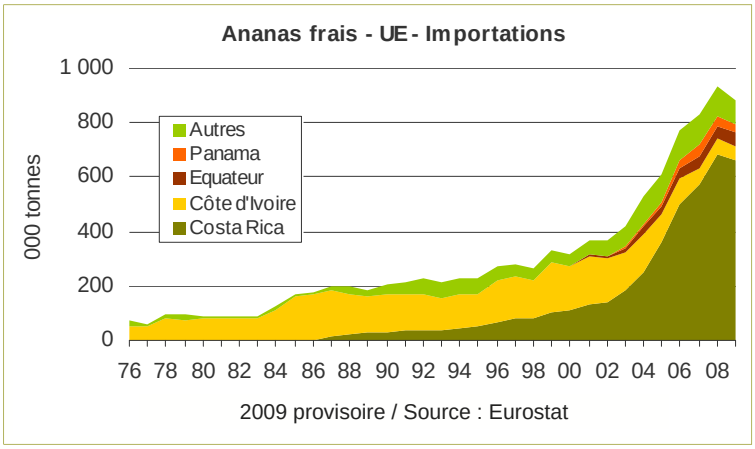
Mais la comparaison s'arrête là. La baisse de 2000 était entièrement due à la chute de près de 20 000 tonnes des exportations de la Côte d'Ivoire. A l'époque, cette origine assurait encore 50 % de l'approvisionnement du marché, alors qu'elle ne comptait plus que pour 5 % en 2009. En 2000, les origines qui font aujourd'hui le marché étaient toutes en phase ascendante, notamment la première d'entre-elles, le Costa Rica. En 2009, ce fournisseur a capté 75 % de la demande européenne, accentuant une nouvelle fois son emprise sur le premier marché mondial d'importation en gagnant encore 2 points de parts de marché. Il n'en reste pas moins qu'en valeur absolue le Costa Rica participe aussi à la baisse des importations européennes, mais moins que les autres origines. Côté Afrique, on retrouve une nouvelle fois la Côte d'Ivoire, qui passe sous la barre des 50 000 tonnes (- 19 %). Le Ghana baisse dans les mêmes

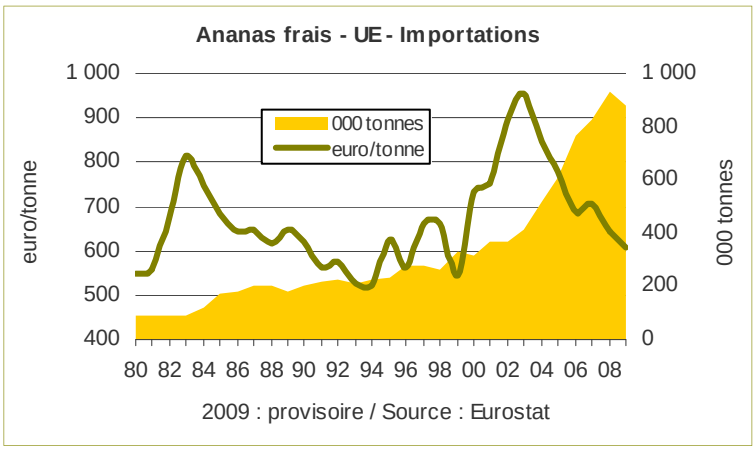


Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite









proportions, pour descendre en deçà des 30 000 tonnes. A l'inverse, la bonne surprise vient du Cameroun qui augmente d'un tiers sa présence en Europe, avec 12 600 tonnes. Côté Amérique latine, on l'a vu, le Costa Rica recule de 3 %. Les plus mauvaises performances sont le fait du Honduras (- 7 %), mais surtout du Panama (- 25 %) et du Brésil (- 37 %). Le rescapé est l'Equateur, qui fait bien plus que défendre ses positions. Inexistant sur le marché en 2000, il a exporté 55 000 tonnes en 2009 sur l'UE, progressant de 22 %. Belle performance sur un marché qui pour sa part est en régression !

L'ananas rate une marche

Crise de croissance ou retournement de tendance ? Difficile de se prononcer. Encore que les projets de développement en Amérique latine, la récente poussée de l'Equateur, la baisse très contenue du mastodonte costaricien, etc., feraient pencher la balance vers un faux pas très conjoncturel. Le Panama ambitionne de dépasser le Costa Rica en tant que premier producteur et exportateur mondial (**FruiTrop** n°174 page 14). Comme facteur externe au secteur, on citera aussi la crise économique. A l'échelle de l'UE-27, le PIB a diminué de plus de 4 % en 2009, contraction inédite depuis la création de l'Europe communautaire en 1957. Il n'est alors pas étonnant d'en mesurer les répercussions sur le marché de l'ananas. On aurait pu aussi penser que les chocs climatiques de 2008 et 2009 en Amérique centrale avaient réduit le potentiel export de pays comme le Costa Rica, le Panama ou encore le Honduras. Les données sur les importations américaines infirment cette hypothèse. En effet, l'heure n'est pas à la dépression sur l'autre marché d'importation que sont les Etats-Unis (700 000 tonnes). On peut juste déplorer qu'il n'ait pas progressé. Le Costa Rica, qui est quasiment seul sur ce marché (82 % de parts de marché), y a exporté, presque à la tonne près, le même volume que l'année précédente. Preuve que les aléas climatiques précédemment cités ont été vite surmontés.

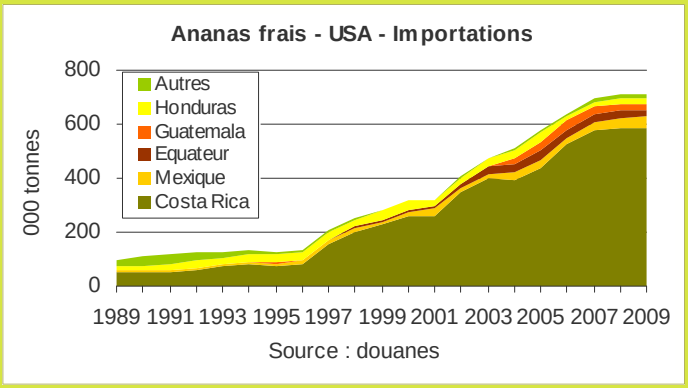
Plus grave que cette crise des volumes, la crise de la valeur ajoutée. L'analyse que nous proposons dans la suite de ce dossier est sur ce point sans équivoque. La valeur unitaire est orientée à la baisse. Contrairement au possible rebond côté volumes, la dépréciation du marché de l'ananas est une tendance lourde. Les données douanières confirment les cotations de marché. Toutes origines confondues, la tonne importée s'échangeait à 592 euros en 2009 contre 1 064 euros en 2002, en plein âge d'or de l'ananas Extra Sweet de Del Monte (variété MD-2) et avant l'avalanche des Super, Méga, Giga Sweet de ses concurrents. L'analyse des valeurs en douane nous livre d'autres informations sur la dynamique du marché. L'évolution comparée de la valeur en douane depuis 1996 pour

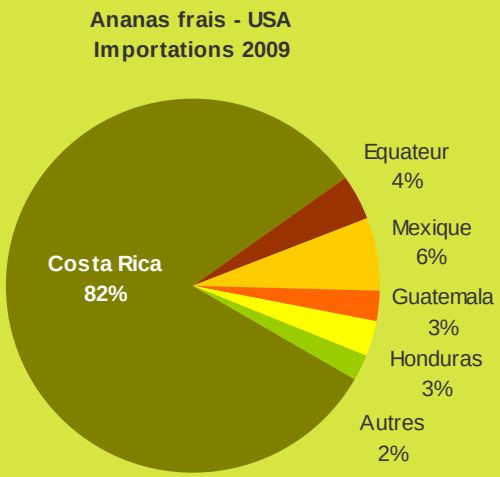
Photos © Guy Bréhinier

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

Les Etats-Unis font de la résistance

Le marché américain fait figure de bon élève en 2009. Alors que la crise touche nombre de secteurs, la demande des Etats-Unis en ananas frais a résisté. Les importations finissent l'année sur une quasi parfaite stabilité, à 711 000 tonnes. Le Costa Rica, toujours hégémonique, conserve ses 82 % de parts de marché. L'origine a en effet privilégié le marché américain au détriment du marché européen, où elle recule d'un petit 3 %. C'est l'inverse pour l'Equateur qui perd 4 % aux Etats-Unis et progresse de 22 % en Europe. Le Mexique est maintenant le deuxième fournisseur avec 6 % de parts de marché.



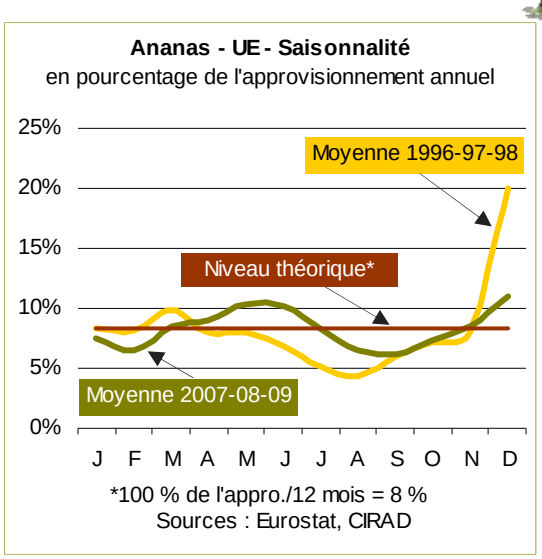


les importations en provenance du Costa Rica et de Côte d'Ivoire montre que la survalorisation du Sweet par rapport à l'ancien standard Cayenne lisse est de l'histoire ancienne ou le sera bientôt. En 2009, les courbes des valeurs unitaires se sont rejointes, effaçant du même coup dix ans d'évolution très contrastée du marché pour ces deux origines, l'ex et le nouveau leader.

Le temps du doux-amer

Les ressorts de cette parenthèse d'une décennie sont finalement très classiques. Ils associent une augmentation immodérée des volumes, liée à une diversification des origines et des opérateurs et précédant une baisse généralisée de la qualité à l'import comme au stade de détail. Le produit se banalise et perd ainsi de sa valeur. L'ananas permet de satisfaire ce que le philosophe grec Epicure (IVe siècle avant JC) nommait les besoins naturels indispensables à la vie. Le psychologue Abraham Maslow a traduit ce concept dans sa théorie de la motivation (1943). Il parle de la satisfaction par le consommateur du premier niveau de ses besoins, celui des besoins physiologiques. Nous sommes évidemment loin du concept des fruits exotiques, dont la consommation tiendrait plus du plaisir gustatif, de l'appartenance à un groupe de privilégiés ou d'un besoin de singularité et d'originalité.

Mais, ne nous lamentons pas d'avoir atteint les objectifs que toutes les sociétés, sauf peut-être Hermès dans le luxe, recherchent : le développement des volumes ! En l'espace de vingt ans, les importations européennes ont été multipliées par cinq ! Cela fait déjà quelques temps que nous ne pouvons plus parler en ce qui concerne l'ananas de fruit de niche, de produit spécifique ou spécialisé. On devrait plutôt se demander quand la barre symbolique du million de tonnes importées par l'UE sera atteinte. Selon le bilan Interfel, les Français consomment 1.8 kg d'ananas par habitant et par an, exactement la moyenne européenne. C'est 400 g de plus que l'abricot, la prune ou la cerise, et du même ordre de grandeur que l'avocat (dont le Français est surconsommateur en Europe), le



Photos © Guy Bréhinier

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

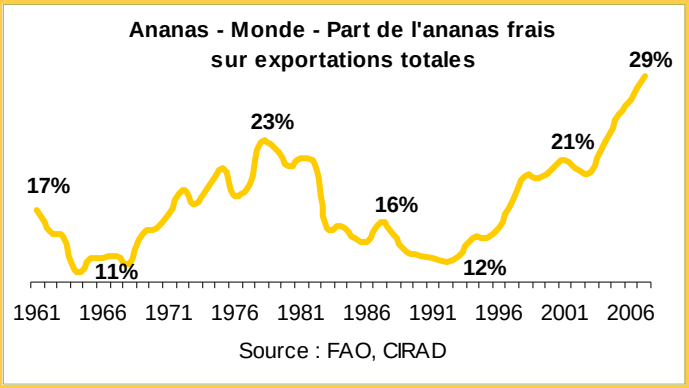
kiwi ou encore la fraise. Au-delà des volumes, l'ananas a aussi franchi la frontière qui marque le passage entre une consommation de niche et une consommation de masse. Le calendrier d'approvisionnement n'est plus fonction des fêtes de fin d'année, de Pâques, du nouvel an chinois, etc. Les mises en marché sont linéaires.

Après une décennie de développement, la banalisation est achevée. Malgré tout, le potentiel de croissance est encore important, ne serait-ce que sous la pression de l'offre qui n'a aucune chance de faiblir dans les années qui viennent. Les Européens ont tous accès à de l'ananas frais, de qualité certes parfois plus que moyenne, mais à des prix très abordables. La problématique est ailleurs, dans le niveau de retour au producteur, qu'il soit intégré à une grande société fruitière ou indépendant. Jusqu'à quand le producteur costaricien résistera-t-il à la dégradation de son revenu ? Les chiffres du commerce extérieur du Costa Rica ne sont en tout cas pas alarmistes. La valeur des exportations est repassée au-dessus de 400 USD/tonne, pour gagner 5 %. La valeur unitaire est orientée à la hausse pour la deuxième année consécutive et nous sommes désormais loin du niveau de 360 USD en 2007 ou même de 350 USD touchés en 2002. Tout irait donc pour le mieux dans le meilleur des mondes. Et puis, de toute façon, d'autres zones de production sont à même de venir épauler le leader dans sa quête d'augmentation des volumes exportés. On pense à l'Equateur ou au Panama. Attention de ne pas jouer un mauvais remake des tendances que connaît le secteur de la banane : la délocalisation vers les zones les plus compétitives socialement et, parfois, les moins regardantes d'un point de vue environnemental. Reste un dernier rempart pour les producteurs d'Amérique centrale : le taux de change favorable qui les fait produire en dollar américain et vendre une partie de leur production en euro. Pourvu que ça dure… ■

Denis Loeillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

Un ananas exporté sur trois est un fruit frais

Au niveau mondial, l'ananas est une culture fruitière très importante. Avec 20 millions de tonnes produites (source FAO), elle se classe au 7e rang, à égalité avec la poire et devant les pêches et nectarines. C'est surtout une production très dynamique. Elle a doublé au cours des deux dernières décennies et quadruplé depuis le début des années 70. Une douzaine de pays concentre près de 90 % de la production. Traditionnellement, l'Asie compte pour plus de 50 % de la production et place cinq pays dans les dix premiers mondiaux : Thaïlande (2.3 millions de tonnes), Philippines (2.2 millions), Chine (1.4 million), Inde (1.3 million) et Indonésie (1.3 million). La Thaïlande a perdu sa place de leader mondial qu'elle détenait depuis des décennies au profit du Brésil (2.5 millions de tonnes) et est menacée par les Philippines qui progressent aussi rapidement. Outre l'approvisionnement de leur vaste marché national et régional en fruits frais, les origines asiatiques sont essentiellement orientées vers les marchés d'exportation, de conserve et de jus.



Le Costa Rica, qui accède à la place de quatrième producteur mondial (1.6 million de tonnes), est pour sa part spécialisé dans le marché du fruit frais, sur lequel il a assis son fulgurant développement. En 2009, il a exporté un peu plus de 1.4 million de tonnes, soit les trois quarts de l'offre mondiale d'exportation. Depuis quelques années déjà, son volume de production lui permet de jouer un rôle sur le marché du jus.

Pendant plus de dix ans, la production mondiale a évolué favorablement. Le taux de croissance annuel s'établissait régulièrement au-dessus de 5 % par an, approchant même les 10 % entre 2005 et 2007. Il semble que cela ne soit plus le cas. Sur la base des chiffres estimés pour 2009, tout indique que la production s'est à nouveau contractée après une année 2008 déjà à la peine. Si la demande a progressé favorablement ces dernières années, c'est bien le segment du fruit frais qui a tiré la croissance de la production et des exportations mondiales. Un ananas exporté sur trois est un fruit frais, contre un sur cinq il y a moins de dix ans. Les deux tiers du marché international sont constitués de produits transformés à base d'ananas, comme les conserves (segments ou morceaux) ou les jus (simple ou concentré).

Ananas - Production et importations mondiales - En tonnes

	Production mondiale	Importations - En équivalent fruit frais				
		Jus concentré	Jus simple	Conserves d'ananas	Ananas frais	Total import
Moy. 1969-71	5 462 915	2	145 681	738 506	160 356	1 044 545
Moy. 1979-81	9 775 626	3 042	342 479	982 024	365 659	1 693 204
Moy. 1989-91	11 498 232	2 338 905	286 742	1 477 613	586 539	4 689 800
2000	15 098 078	1 850 544	485 560	1 693 091	1 051 523	5 080 718
2001	15 697 460	1 972 783	627 080	1 648 209	1 152 605	5 400 677
2002	15 800 498	3 037 896	423 297	1 663 795	1 315 833	6 440 821
2003	16 091 486	3 476 396	435 638	1 820 324	1 462 466	7 194 824
2004	16 667 677	3 347 365	445 556	1 887 859	1 708 114	7 388 894
2005	17 813 831	3 172 969	491 587	2 043 347	1 962 354	7 670 257
2006	19 498 103	3 484 438	525 283	2 211 427	2 293 695	8 514 844
2007	21 008 795	3 354 366	560 480	2 133 141	2 495 569	8 543 555

Sources : FAO, Cirad

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

Ananas — Importations mensuelles de l'UE en 2009 — En tonnes														
Origine	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	**Total 2009***	**Total 2008**
Extra-UE, dont	**60 040**	**68 218**	**83 049**	**81 303**	**87 214**	**90 119**	**68 580**	**61 536**	**53 977**	**56 691**	**68 660**	**100 809**	**880 194**	**930 525**
Costa Rica	43 233	47 168	59 806	56 473	68 219	73 335	57 768	49 805	41 068	41 454	51 782	72 123	662 234	680 179
Equateur	3 833	7 057	5 118	5 169	4 063	4 446	4 162	3 963	4 147	4 031	4 061	4 783	54 832	45 011
Côte d'Ivoire	2 208	4 395	6 023	6 388	3 851	2 067	1 548	1 920	3 026	4 022	3 457	8 514	47 421	58 902
Panama	2 120	1 580	2 425	3 235	2 755	2 356	1 385	2 771	2 615	2 385	2 784	3 381	29 792	39 686
Ghana	2 018	2 523	3 580	3 088	1 361	2 055	1 360	1 368	1 352	1 931	2 795	5 286	28 718	35 633
Honduras	2 318	2 116	2 018	3 213	3 128	3 236	659	568	453	620	812	2 374	21 514	23 127
Brésil	2 881	2 155	2 114	1 284	1 755	601	291	108	256	1 031	1 255	1 720	15 450	24 688
Cameroun	836	758	1 402	1 868	1 241	1 479	1 092	549	649	580	951	1 211	12 613	9 924
Bénin	146	139	179	137	136	80	67	154	184	240	322	351	2 134	1 851
Thaïlande	155	82	49	114	120	177	110	116	45	117	89	180	1 353	2 954
Afr. du Sud	90	53	97	86	79	53	52	67	56	57	66	252	1 010	1 315
Togo	58	83	82	78	68	99	27	18	14	85	144	153	908	849
Rép. dom.	3	13	13	30	56	62	2	36	36	60	60	249	618	247
Maurice	21	30	43	31	31	28	19	26	25	32	48	162	496	607
Ouganda	29	24	35	28	27	23	14	17	24	22	20	30	294	383
Belize	0	0	0	0	258	0	0	0	0	0	0	0	258	0
Colombie	2	0	43	19	26	0	0	3	4	0	4	0	101	41
Guinée	14	10	10	17	10	9	6	0	2	0	5	15	98	200
Sri Lanka	11	3	4	3	8	6	4	8	9	5	2	3	65	190
Chine	38	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	44	696
Pérou	19	0	0	0	0	0	0	21	0	0	0	0	41	0
Kenya	0	0	5	5	0	0	6	4	3	10	0	2	34	14
Intra-UE, dont	**38 875**	**31 815**	**45 701**	**43 698**	**42 945**	**45 063**	**36 764**	**32 237**	**29 922**	**30 616**	**31 155**	**7 847**	**416 640**	**487 477**
Pays-Bas	13 678	10 622	16 065	14 636	15 615	18 215	12 300	14 528	11 948	11 169	11 648	3 021	153 446	163 895
Belgique	8 786	6 422	11 092	10 654	9 792	11 404	8 976	7 140	6 365	6 930	6 660	2 390	96 610	133 488
Allemagne	3 863	2 624	3 610	3 203	3 091	3 754	2 954	2 048	2 142	1 787	2 474	194	31 740	43 369
France	3 260	3 107	2 725	4 009	3 564	2 599	2 173	1 941	2 038	2 198	2 670	281	30 565	32 973
Italie	2 275	2 224	3 291	2 924	3 084	2 180	2 897	1 408	1 768	2 118	2 177	847	27 191	26 770
Espagne	2 125	2 326	2 668	3 614	2 657	2 871	2 167	2 195	1 612	1 997	1 981	307	26 520	29 121
Irlande	1 460	894	2 506	996	995	211	3 184	987	1 730	1 726	47	0	14 735	21 992
Royaume-Uni	932	728	1 375	925	841	1 250	1 140	1 368	1 659	1 424	1 332	736	13 709	10 600
Portugal	1 751	2 165	1 469	1 855	1 131	1 600	257	276	291	909	1 555	0	13 258	17 182
Rép. tchèque	353	197	396	424	403	86	149	64	54	76	182	0	2 384	2 873
Suède	135	158	149	158	230	145	280	149	168	150	118	0	1 840	1 899
Pologne	11	28	4	18	1 241	485	5	2	10	0	24	2	1 831	348
Autriche	155	168	153	123	154	157	172	48	73	86	123	9	1 420	1 449
Grèce	46	31	47	28	39	15	46	25	45	31	72	0	423	359
Slovaquie	4	24	65	67	49	39	14	9	3	7	16	35	332	151
Luxembourg	5	29	29	9	11	12	7	14	4	6	10	25	162	179
Lituanie	18	1	35	24	14	2	6	9	0	1	43	0	153	130
Lettonie	0	0	0	1	31	18	37	28	10	1	0	0	126	5
Danemark	8	61	16	19	4	7	1	0	2	2	4	0	124	500
Slovénie	4	7	5	5	0	2	0	0	0	0	18	0	41	13
Estonie	0	1	3	0	0	4	0	0	1	0	1	0	9	7
Hongrie	7	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	9	10
Finlande	0	0	0	0	0	7	0	0	0	0	0	0	7	149
Roumanie	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0

* 2009 provisoire / Source : Eurostat

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

Ananas avion
Bilan de campagne 2009

Les cours se lissent

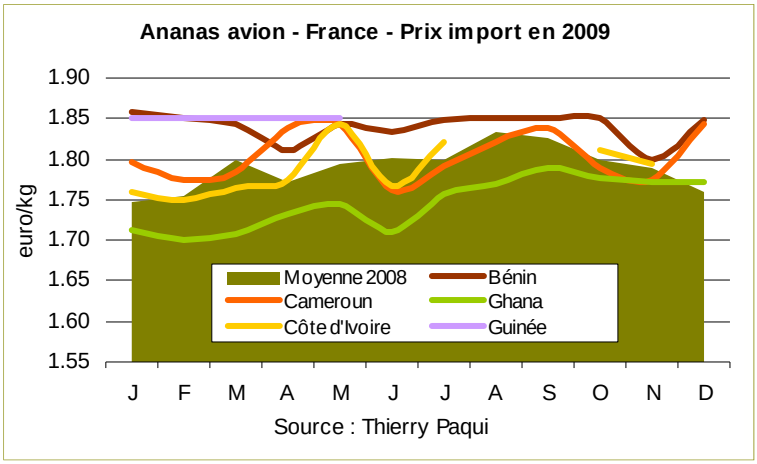
La fourchette des cours s'est considérablement resserrée pour les différentes origines qui ont approvisionné le marché français en ananas avion en 2009. Aux grands écarts qui séparaient certaines origines s'est désormais substituée une sorte de régulation qui a permis de maintenir un niveau des cours identique tout au long de l'année. Certes, on note encore des différences mais elles ont été moins importantes, avec des moyennes de cours qui se situent entre 1.70 et 1.90 euro/kg toutes origines confondues.

L'offre en ananas avion reste dominée par trois origines principales : le Cameroun, le Bénin et le Ghana. Cette offre est complétée par des arrivages moins importants en provenance de Côte d'Ivoire, de Guinée et maintenant du Togo.

Le Bénin recherché pour son goût

L'offre en ananas avion du Bénin continue d'occuper un positionnement de choix. Les cours des Cayenne lisse du Bénin se sont maintenus à un bon niveau, entre 1.78 et 1.85 euro/kg en moyenne selon l'importance de l'offre. Si ces fruits sont recherchés et appréciés pour leurs qualités gustatives, force est de reconnaître que l'origine peine toujours à établir une image de professionnalisme. La faute en revient surtout à l'absence de structures à la fois productrices et exportatrices. La plupart des ananas du Bénin qu'on trouve sur le marché français proviennent d'achats « bord champs », ce qui empêche la mise en place d'une qualité homogénéisée des fruits exportés. Malgré les efforts de tri effectués par certains exportateurs, leur qualité reste plus que souvent hésitante. Les principaux défauts qui leur ont été reprochés au cours de la campagne écoulée concernaient un manque de coloration et des fruits mal ou pas brossés ce qui affecte la présentation.

Les volumes de Pain de sucre exportés par le Bénin ont continué de progresser, au point que l'origine est désormais plus recherchée pour eux que pour ses Cayenne lisse. Les ventes ont été plus régulières avec des cours plus stables et supérieurs à ceux mentionnés ci-dessus, la moyenne se situant sur l'ensemble de la campagne entre 1.85 et 1.95 euro/kg. Qu'il s'agisse des Pains de sucre ou des Cayenne, l'impression générale est restée la même : un beau produit ou un produit de qualité. Mais malheureusement, cette bonne image de l'origine a été quelques fois écornée par des fruits qui manquaient de brillant ou présentaient des défauts d'épiderme.



Un Cameroun trop disparate

Les produits du Cameroun occupent une place importante sur le marché de l'ananas avion. Malgré des coûts en progression (taxes aéroportuaires, fret aérien élevé), ils continuent de jouer un rôle prépondérant. Malheureusement, l'augmentation des volumes exportés s'est souvent faite au détriment de la qualité, ce qui a desservi cette origine dont les fruits n'ont pas toujours eu la reconnaissance qu'ils méritaient. Sur l'ensemble de la campagne, la moyenne des prix a fluctué entre 1.70 et 1.88 euro/kg. La trop grande disparité de qualité selon les marques empêche en effet une meilleure valorisation des fruits camerounais. La disponibilité sur un même marché de fruits bien travaillés et d'autres qui n'ont pas leur place sur le marché avion explique souvent les écarts de prix rencontrés, allant jusqu'à 0.30 euro/kg. Tous les opérateurs ne sont donc pas logés à la même enseigne et il existe une grande marge de progression pour les exportations d'ananas par avion du Cameroun. Les résultats obtenus par la SIIM (premier importateur de fruits camerounais) sont de ce point de vue exemplaires. Grâce à un cahier des charges strict et à un travail sérieux effectué en amont, cette entreprise parvient à mettre sur le marché des fruits plus homogènes, plus colorés et qui, par conséquent, se valorisent au dessus des moyennes réalisées pour les ventes de fruits camerounais. Cependant, compte

Photos © Guy Bréhinier

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

tenu de l'irrégularité des fruits mis en marché, plusieurs opérateurs ont fait le choix d'arrêter de travailler avec des exportateurs du Cameroun. L'accumulation des problèmes de qualité et de financement des campagnes rend souvent trop hasardeux le travail avec cette origine.

Le Ghana au vert

Le Ghana est le troisième plus gros fournisseur sur le marché français. Malgré un déficit d'image important, ses fruits ayant la réputation d'être trop verts en coloration, l'origine a considérablement renforcé sa position sur le marché français. Avec des coûts de fret plus bas que ses concurrents, le Ghana parvient à bien vendre ses fruits malgré leur couleur. La marque DELIGHANA a réussi à imposer au fil des ans la qualité de ses produits, avec des fruits assez homogènes et un emballage bien travaillé. Ils sont en effet toujours proposés dans la partie haute des cours pratiqués pour les fruits du Ghana. Plusieurs exportateurs ghanéens ont fait le choix de recentrer leurs exportations d'ananas avion sur les marchés français et suisse, jugés plus rémunérateurs. Les exportations vers des marchés comme la Belgique ont progressivement décru et sont désormais stoppées.

L'offre avion du Ghana en Cayenne est complétée par une offre de Pain de sucre. Ces fruits, bien moins colorés que ceux des origines concurrentes, ont cependant du mal à franchir la barre des 1.80 euro/kg. Les Pains de sucre verts du Ghana ont permis de segmenter un peu plus le marché de l'ananas avion. Actuellement, le critère de coloration, surtout pour les Pains de sucre, permet une meilleure valorisation des fruits plus colorés et une certaine décote de ceux qui ne le sont pas.

Les fruits de Côte d'Ivoire, de Guinée et maintenant du Togo ont complété l'offre. Présents de manière plus irrégulière et en volumes beaucoup plus limités, ils tendent à occuper un créneau de niche sur un marché qui l'est déjà. Les cours pour les fruits de ces origines ont été généralement plus stables car la qualité n'était pas très fluctuante. Il est difficile toutefois de prévoir une progression importante des volumes exportés par ces origines dans les prochaines années ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr

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

Ananas Victoria

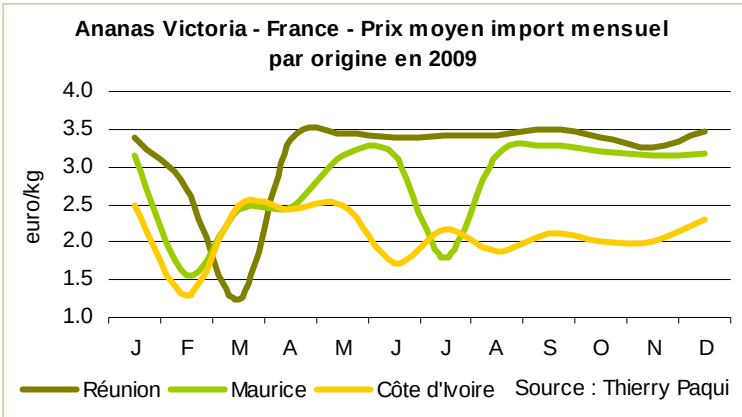
Point de salut en dehors de l'aérien

Les opérateurs s'accordent à reconnaître que la campagne 2009 a été difficile pour les ventes d'ananas Victoria. Comme lors des années précédentes, l'offre aérienne en provenance de la Réunion et de Maurice a été la plus importante. Elle a été complétée par une offre maritime ivoirienne dont les volumes ne cessent de décroître. Le Victoria par bateau est en effet commercialisé comme l'offre aérienne, c'est-à-dire au kilo et non au colis, mais sur des bases de prix bien inférieures.

L'ananas Victoria jouit dans le secteur des petits exotiques d'un caractère festif, caractérisé par des ventes généralement plus dynamiques dès lors qu'il y a des célébrations (Pâques, Noël, nouvel an chinois, etc.). En dehors de ces évènements, les ventes restent assez limitées et peu toniques. Les clients intéressés par ce type de fruit sont prêts à payer un prix relativement élevé, mais pour une qualité irréprochable. Il est difficile dans ces conditions de comparer la qualité des fruits avion à celle des fruits bateau. La valorisation est donc plus faible pour les Victoria de Côte d'Ivoire. En effet, ce n'est qu'en baissant ses prix que cette origine peut parvenir à exister sur un marché déjà très concurrentiel. Si ce calcul permet de maintenir un certain volume de ventes, il est difficile à justifier sur le long terme dès lors qu'on aborde les questions de coûts de production et de rentabilité.

Ainsi, les exportations d'ananas Victoria par bateau de la Côte d'Ivoire se sont poursuivies durant toute l'année 2009, même si les volumes étaient à la baisse, jusqu'à leur arrêt complet courant février 2010. Ces exportations profitaient de la logistique mise en place par la SCB (filiale de la Compagnie fruitière) pour ses envois d'ananas Sweet (Marque Ana'dou). Mais la question du maintien de ces exportations de Victoria s'est posée, les fruits bateau ayant beaucoup de peine à s'imposer d'un point de vue qualitatif (intrinsèque et de présentation) face aux fruits avion de la Réunion ou de Maurice.

Le marché de l'ananas Victoria reste un marché de niche et, à ce titre, ne pourra jamais absorber de volumes importants. La moindre fluctuation au niveau de la qualité ou des volumes peut avoir des conséquences sur la demande ou sur l'évolution des cours. Tous ces éléments ne jouent pas en faveur d'un développement des exportations maritimes d'ananas Victoria, du moins sur le marché français où la concurrence des fruits avion est très forte.



Le déroulement de la campagne

Comme pour les années précédentes, les fruits de la Réunion ont constitué la référence en termes de qualité. Ainsi, ils ont été un peu mieux valorisés que ceux de la concurrence, même si au cours de la campagne écoulée cette origine a eu tendance à être moins dominatrice sur le plan de la qualité.

Tout au long de la campagne 2009, la demande pour le Victoria n'a jamais connu de réelle progression. Elle est restée assez faible, parvenant tout juste à absorber les quelques volumes mis en marché. Les grèves qui se sont déroulées à la Réunion, et qui ont également affecté l'approvisionnement en provenance de Maurice entre les semaines 8 et 12, n'ont eu d'impact ni sur la consommation ni sur les cours. L'absence des fruits de la Réunion et de Maurice a simplement permis une meilleure vente des quelques fruits ivoiriens présents sur le marché. Cette situation résume à peu près le déroulement de la campagne en 2009. L'offre a été faible, avec des fruits souvent de qualité moyenne et les opérateurs ne se sont pas plaints du manque de produits.

Contrairement aux campagnes précédentes, où des périodes de forte demande étaient suivies de périodes de demande plus basse, on a curieusement eu l'impression tout au long de cette saison que les ventes de Victoria traînaient en longueur, la clientèle semblant avoir perdu tout intérêt pour le fruit.

La demande restant basse, la progression des volumes de Victoria par bateau de Côte d'Ivoire (semaines 37 à 45) a eu pour conséquence un effondrement de leur cours, seul moyen de les écouler et d'éviter d'avoir à détruire ces fruits qui se caractérisaient par une durée de vie limitée ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr

Photos © Guy Bréhinier

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

Ananas bateau
Bilan de campagne 2009

Le Sweet désenchanté

La crise économique débutée en 2008 a sans doute fortement affecté les ventes sur le marché de l'ananas bateau en 2009. A moins que cette année ne vienne tout simplement confirmer l'évolution défavorable des cours relevés sur quatre grands marchés (Allemagne, Belgique, France et Pays-Bas) et cela depuis plusieurs années. Il apparaît donc plus juste de dire que la crise n'a fait qu'accentuer un phénomène de baisse générale des cours sur un marché où les opérateurs semblent faire de moins en moins de bénéfices.

La moyenne des cours pratiqués est restée sensiblement la même en 2009, avec cependant quelques petites différences. Le prix moyen du Sweet au stade import s'est situé entre 6.30 et 7.80 euros/colis, voire 8.00 euros, tandis que pour le Cayenne lisse il oscillait entre 6 et 7 euros/colis. En 2008, la période de pointe des ventes avait duré un mois, avec des cours moyens entre 10 et 12 euros/colis. En 2009, sur la même période de pointe, les cours se sont péniblement maintenus entre 8.50 et 10 euros/colis !

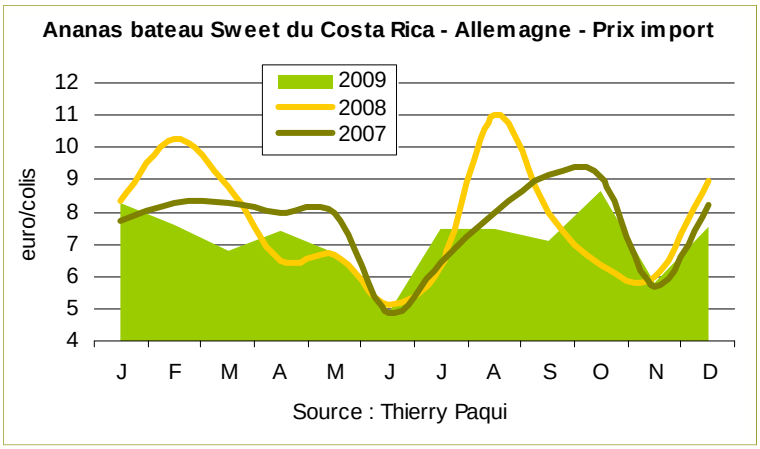
On comprend donc aisément l'inquiétude des opérateurs qui voient leurs marges diminuer progressivement. Les volumes consommés en Europe sont tels que l'ananas, qui est depuis longtemps sorti de la catégorie des exotiques, est aujourd'hui considéré par certains comme un fruit de masse.

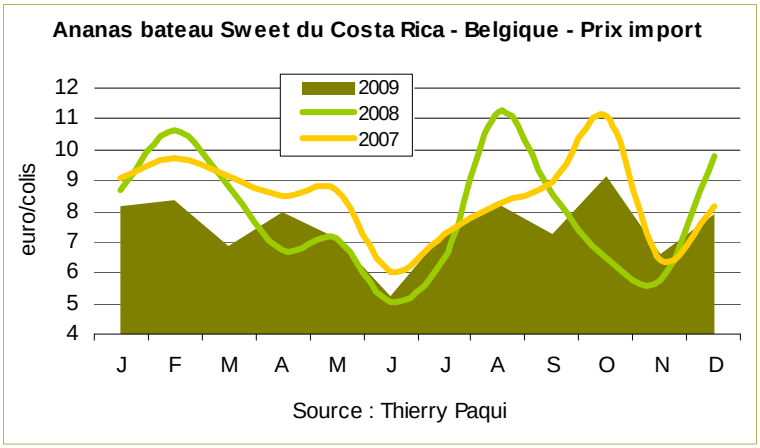
Comme c'est toujours le cas, ce sont les volumes de Sweet disponibles sur le marché qui ont réglé le déroulement de la campagne. Ils ont d'ailleurs été souvent pris en défaut sur le plan qualitatif. Les fruits réceptionnés manquaient de coloration, mais surtout ils étaient fragiles et évoluaient trop rapidement. La durée de stockage, ainsi limitée, exerçait une pression supplémentaire sur les ventes. Il ne restait plus qu'un seul moyen pour fluidifier à nouveau le marché : baisser les prix.

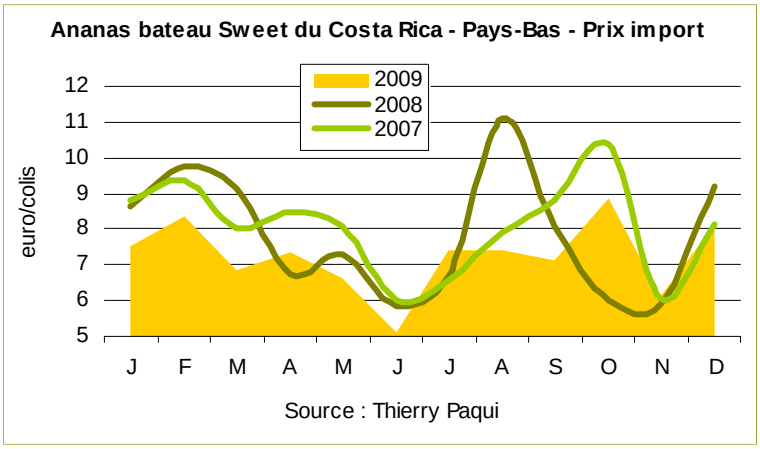
Un phénomène nouveau a fait son apparition sur le marché de l'ananas : un certain manque d'intérêt pour le fruit. Si les opérations de promotion mises en place avec les chaînes de supermarchés ont permis dans une certaine mesure d'écouler des stocks, on a souvent pu constater que les consommateurs semblaient se lasser. A plusieurs reprises au cours de la campagne écoulée, la demande a été trop faible pour absorber les quelques volumes de fruits disponibles, alors même que l'offre était limitée.

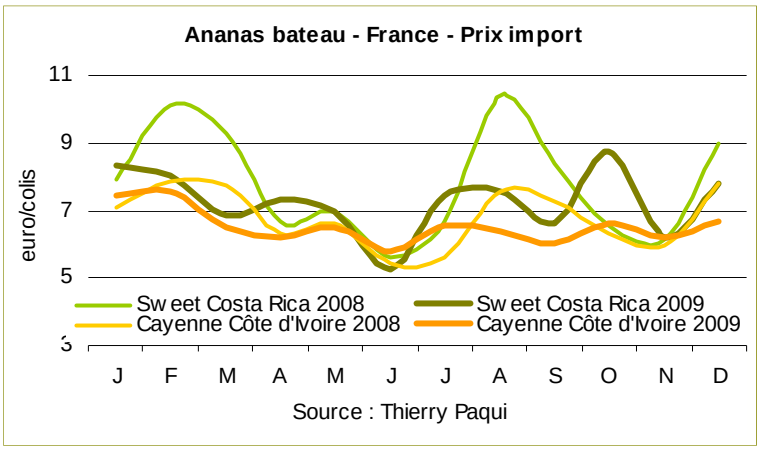
Photo © Guy Bréhinier

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









Le déroulement de la campagne

Pendant la première partie de campagne (semaines 1 à 21), les prix des ananas étaient corrects, sans plus. Les ventes n'étaient pas très dynamiques et les opérateurs jonglaient entre une offre déséquilibrée par trop de petits fruits et une demande qui permettait tout juste d'absorber les volumes mis en marché. Au cours de cette phase, le marché a connu sa première période de pointe de l'année. Contrairement à ce qui s'était passé en 2008, où elle s'était poursuivie sur neuf semaines avec des cours moyens oscillant entre 9 et 12 euros/colis, la première période de pointe de 2009 a duré trois semaines à peine, avec des cours moyens allant de 8.50 à 11 euros/colis.

Pendant ce laps de temps relativement court, les volumes disponibles sur le marché ainsi que les ventes ont été trop faibles et limités pour que les opérateurs puissent en profiter. La demande est restée très souvent basse, ne parvenant pas à créer le sentiment de manque qui aurait pu permettre des ventes à des cours plus intéressants.

La deuxième phase de la campagne (semaines 22 à 28) a été marquée par une augmentation considérable de l'offre en Sweet provenant des origines latino-américaines et plus particulièrement du Costa Rica. Le marché européen a reçu d'énormes quantités de fruits alors que la demande était nulle, pour ne pas dire inexistante. La conséquence en a été une chute très importante des cours, qui n'ont cessé de décroître tout au long de ces sept semaines. L'augmentation de l'offre latino-américaine de Sweet s'est faite au moment où démarrait la campagne des fruits de saison, précoce cette année-là. Les ananas sont donc arrivés sur le marché alors que la demande générale était orientée vers d'autres fruits. La chute des cours a atteint des niveaux rarement connus jusqu'ici, avec des moyennes de prix très basses, entre 4.30 et 5.50 euros/colis.

La situation a été particulièrement difficile car la qualité était très hétérogène. Les opérateurs, qui ne pouvaient conserver ces fruits plus de deux jours sans voir la qualité s'altérer complètement, étaient obligés de laisser filer leurs prix dans un mouvement général de sauve-qui-peut, pour éviter des pertes encore plus catastrophiques.

La troisième et dernière phase (semaines 29 à 53) s'est déroulée de manière assez régulière. Au cours de la campagne 2008, cette phase avait été entrecoupée de deux périodes de pointe qui avaient duré respectivement 7 et 4 semaines. En 2009, il y en a eu trois, respectivement de 4, 5 et 2 semaines, avec malheureusement des ventes qui n'ont pas été très soutenues. Les opérateurs en sont restés sur leur faim et ils craignent désormais le pire pour l'évolution d'une filière qui depuis une décennie leur avait permis de réaliser des profits intéressants ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr

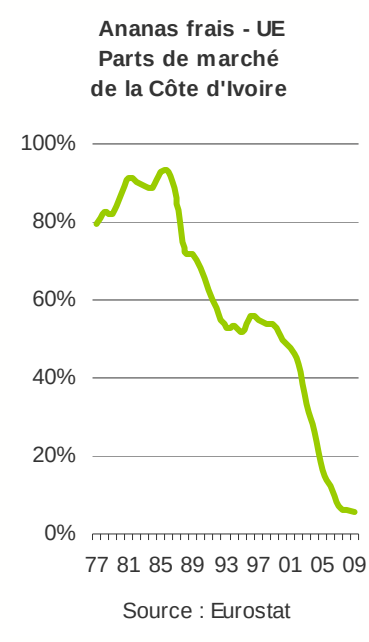
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

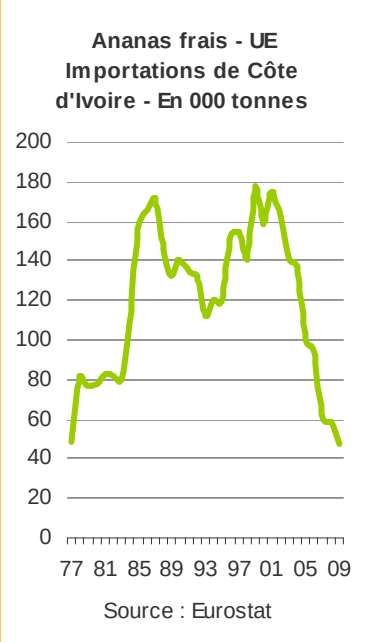
La filière ananas de Côte d'Ivoire peut-elle renaître de ses cendres ?

La Côte d'Ivoire a longtemps été la locomotive des exportations d'ananas en provenance des origines ACP et plus particulièrement des origines africaines exportant vers les marchés européens. L'arrivée du MD-2 ou Sweet a mis à mal le rôle prépondérant qu'elle jouait sur le marché européen.

La conjonction de plusieurs éléments, tant politiques que liés aux choix stratégiques et à un manque de capacité d'investissement, a empêché la Côte d'Ivoire d'opérer son changement variétal. Rappelons simplement qu'à l'époque elle exportait du Cayenne lisse. L'arrivée en 1996 d'une nouvelle variété hybride, le MD-2, a complètement bouleversé la donne sur le marché. Ainsi, en 1995 avant l'introduction du Sweet, les exportations de Côte d'Ivoire représentaient 52 % de l'approvisionnement européen, pour un total exporté vers l'UE de 120 000 tonnes. A l'époque, le Costa Rica détenait déjà 22 % du marché avec 50 000 tonnes. En 2009, soit plus d'une décennie après l'introduction du Sweet et alors que le marché européen a connu une progression de plus de 200 %, les exportations ivoiriennes d'ananas ne comptaient plus que pour 5 % dans l'approvisionnement européen, avec seulement 47 000 tonnes.

Après des mois de réflexion, les principaux opérateurs de la filière fruitière de Côte d'Ivoire se sont réunis à Bassam du 17 au 29 octobre 2009 (Symposium des opérateurs des filières fruitières de Côte d'Ivoire) pour mettre en commun leurs analyses et dégager des priorités d'action en vue de relancer les filières fruitières ivoiriennes et plus particulièrement celle de l'ananas.





Plusieurs décisions importantes ont été prises faisant renaître l'espoir. Parmi celles-ci, on peut retenir la diversification variétale, l'obligation de regrouper les petits producteurs en blocs de taille minimale (30 hectares) dans le but d'améliorer leur encadrement technique et d'harmoniser leurs pratiques culturales et, enfin, l'ouverture de nouveaux débouchés à l'international, notamment la sous-région.

En dehors du fait que les origines concurrentes de la Côte d'Ivoire n'ont pas attendu son réveil et que toutes les décisions prises au cours de ce symposium nécessitent des fonds non négligeables, il faut aujourd'hui malheureusement reconnaître que l'environnement institutionnel et politique dégradé, qui avait découragé les investisseurs, ne semble pas en voie d'amélioration. Le potentiel est pourtant là. On se rappellera tout de même que cette filière fut le porte-drapeau des secteurs fruitiers d'exportation de toute l'Afrique de l'Ouest et du Centre.

Photos © Guy Bréhinier

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

Ananas Sweet

La coupe est pleine

La question du choix variétal ne se pose plus sur le marché de l'ananas. Du moins, si elle se pose encore, c'est en des termes différents. Il apparaît clairement aujourd'hui que le MD-2 ou ananas Extra Sweet a remporté la victoire, écrasant du même coup toutes les autres variétés concurrentes qui pensaient, un temps, résister à sa fulgurante ascension.

En effet, avant l'introduction en 1996 par la marque Del Monte de l'hybride MD-2, les principales variétés présentes sur le marché européen étaient le Cayenne lisse et le Champaka. Deux principales origines, la Côte d'Ivoire (spécialisée en Cayenne lisse) et le Costa Rica (orienté un temps vers le Champaka), se partageaient le marché européen qui peinait alors à absorber 275 000 tonnes d'ananas, à des prix qui dans l'ensemble restaient assez moyens, pour ne pas dire faibles.

Il faut reconnaître que rien ne semble avoir été laissé au hasard par les stratèges en communication de la marque Del Monte, dont les principales productions étaient basées au Costa Rica. La qualité du produit, sa fiabilité, sa régularité et l'organisation de sa commercialisation formaient autant d'éléments qui allaient permettre d'installer le nouveau fruit dans les habitudes alimentaires européennes et mondiales.

L'hétérogénéité qualitative domine

Mais plus encore, ce sont les niveaux de prix très élevés payés pour les fruits de la marque Del Monte qui ont constitué un réel élément de surprise pour les opérateurs et qui ont poussé presque toutes les origines latino-américaines à produire du Sweet. Les cours pratiqués entre 1997 et 2002 étaient parfois deux fois supérieurs à ceux obtenus pour le Cayenne lisse ou le Champaka. A la suite du Costa Rica, de très nombreuses origines se sont engouffrées dans ce nouveau marché. Résultat : le marché européen a fait un bond, passant de 275 000 tonnes en 1996 à plus de 773 000 tonnes en 2006. Soit une progression de plus de 181 % en l'espace d'une décennie ! Jusqu'à l'accident de 2009, cette évolution s'est poursuivie avec un record en 2008 à 931 000 tonnes.

La progression des importations européennes ne s'est pas faite sans conséquences. On peut citer d'abord une plus grande hétérogénéité de la qualité des fruits réceptionnés. Les consommateurs qui ont plébiscité le Sweet l'ont d'abord fait pour la régularité de sa qualité autant que pour ses qualités organoleptiques. Or, force est de constater qu'avec la multiplication des marques, des origines et des systèmes de production et de commercialisation, ce message s'est considérablement brouillé. La qualité est désormais hétérogène et très irrégulière.

La marque remplace la variété

La deuxième conséquence, qui nous semble la plus importante, est la baisse significative des cours du Sweet. Si la multiplication des sources a permis de diversifier les origines approvisionnant le marché européen, elle a aussi eu un impact négatif sur le prix. La segmentation du marché du Sweet se fait maintenant à partir des marques, vecteurs d'image de qualité, qui réussissent ou non à imposer qualité et régularité de leur offre.

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

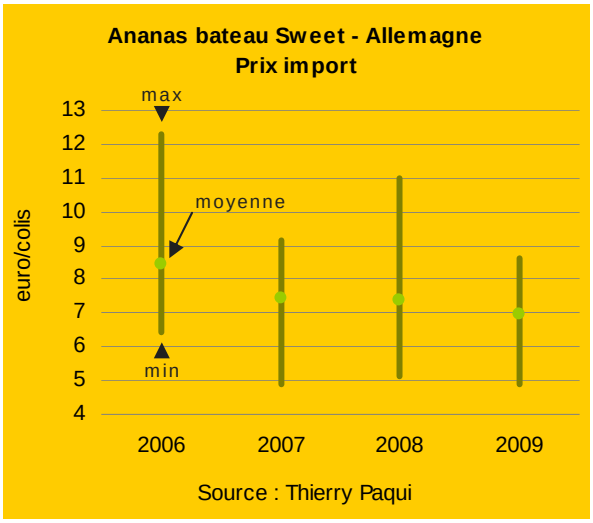
Par ailleurs, les problèmes de qualité persistent dans un contexte économique particulièrement difficile. La crise économique, qui a débuté en septembre 2008 et qui s'est poursuivie tout au long de l'année 2009, n'a pas permis d'inverser la tendance à la baisse des prix observée en 2008. Les coûts de production sont restés identiques et ont parfois même progressé, tandis que la rémunération sur le marché européen n'a cessé de chuter. Pire encore, les volumes d'ananas disponibles pour l'Europe sont tels qu'il n'est pas envisageable d'espérer voir remonter les cours.

Pour gérer et écouler leurs stocks face à une offre toujours plus importante et diversifiée, les opérateurs qui ne disposent pas de politique de marque ou de marque établie sont contraints de laisser filer les cours. Phénomène qui s'accentue lorsque le marché est plus chargé.

Le dernier problème posé par l'augmentation exponentielle du marché de l'ananas est celui de la rapidité avec laquelle doivent se gérer les fruits réceptionnés. La durée de stockage d'un ananas acheminé par bateau est limitée : pas plus de quelques jours. Au-delà de ce délai, les problèmes de qualité apparaissent rapidement. Ce qui n'est pas le cas par exemple pour un opérateur qui vend un fruit comme l'avocat, le kiwi ou même le litchi. En effet, il peut se permettre parfois d'attendre plusieurs jours, voire plusieurs semaines, une amélioration des conditions du marché avant de commencer à vendre ses fruits. Recevoir des volumes d'ananas de plus en plus importants implique donc de disposer d'un réseau de commercialisation tout aussi important.

C'est là qu'interviennent les hard discounters allemands et les grandes enseignes de distribution. Ces chaînes, qui permettent d'écouler de grandes quantités de fruits, sont aussi celles qui mettent le plus de pression sur les prix. Dans un contexte d'offre pléthorique face à une demande atone, l'argument prix est le seul sur lequel les négociations reposent, d'autant qu'au final il faut gérer les problèmes qualitatifs liés aux méventes.

Le désintérêt pour le fruit observé ces dernières années est tel que plusieurs opérateurs n'hésitent



Photos © Guy Bréhinier

pas à envisager un effondrement, soit du marché, soit des cours. En effet, pendant combien de temps encore les producteurs du Costa Rica et des autres origines latino-américaines pourront-ils continuer à endurer la dégradation des conditions du marché européen ?

L'équilibre se fragilise d'année en année. Au cours de 2009, les coûts de production et de transport des ananas latino-américains rendus en Europe ont varié selon les origines et les opérateurs, entre 6.35 et 6.85 euros/colis. La moyenne arithmétique des cours pratiqués tout au long de la campagne donne des résultats moyens entre 7.15 et 7.40 euros/colis selon les marchés. Malheureusement, elle ne traduit pas totalement la réalité car elle ne fait ressortir ni les cours bas (aussi bas que 4.25 et 5.5 euros/colis) quand l'approvisionnement est le plus important, ni la moyenne entre 6.25 et 7.50 euros/colis pratiquée pendant plusieurs mois de l'année. A tel point que le ressenti de plusieurs opérateurs situe la moyenne annuelle des prix import du Sweet entre 6 et 7 euros le colis ! Ce qui ne laisse pas beaucoup de marge de manoeuvre aux producteurs et aux exportateurs.

Heureusement, le débouché américain semble mieux résister que le marché européen. Et puis, il ne faut pas négliger le rôle protecteur de la monnaie qui permet de s'appuyer sur un euro fort pour la vente en Europe et un dollar faible pour les coûts intermédiaires. Toujours est-il que la situation se tend de plus en plus sur le marché européen de l'ananas et que plusieurs opérateurs commencent à s'interroger sérieusement sur l'avenir de ce marché ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr

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

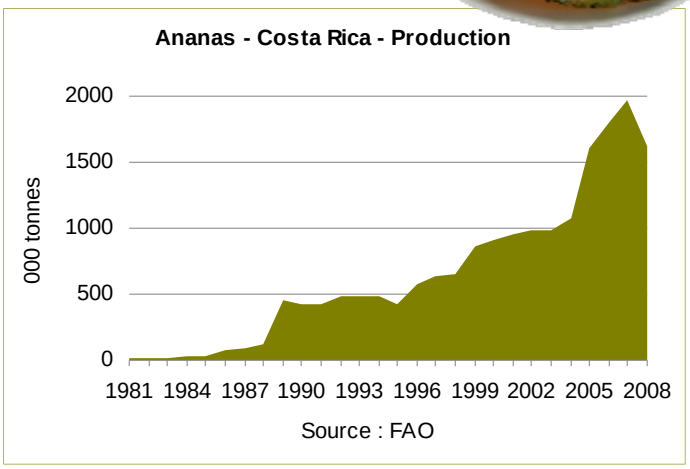
Fiche pays producteur

L'ananas au Costa Rica

Le Costa Rica est devenu, en moins de dix ans, le quatrième producteur et le premier exportateur mondial d'ananas. Ce développement explosif est à mettre à l'actif d'une combinaison gagnante entre une variété bien adaptée au commerce international, le Sweet, et la puissance industrielle et commerciale d'un groupe multinational promoteur historique de la culture d'ananas dans le pays, Del Monte. L'explosion des surfaces et du nombre d'opérateurs depuis 2003, dans un contexte de forte montée de la concurrence internationale, a provoqué une nette baisse de rentabilité de la culture.

Localisation

Les plantations, qui couvrent environ 42 500 ha, sont principalement concentrées dans deux zones de la vaste plaine alluviale du nord-est du pays. La région située au nord de la province de Limon, autour de la ville de Guacimo, assure environ 31 % de la production nationale. La forte humidité rend les conditions de culture seulement acceptables dans cette zone traditionnelle de culture bananière, mais la présence d'infrastructures et la proximité du port de Limon sont des points forts. La région de San Carlos, située plus à l'ouest à l'intérieur des terres, a pris en quelques années la place de leader et assure environ 50 % de la production. Les conditions de culture sont excellentes dans cette zone pionnière, traditionnellement dédiée à l'élevage extensif, où les petits producteurs sont très présents. La zone historique de développement de la culture, située au sud du pays dans la province de Puntarenas, assure environ 18 % de la production. Del Monte demeure l'acteur ultra-dominant de cette région, avec sa vaste plantation industrielle PINDECO située près de la ville de Buenos Aires. Le secteur de l'ananas emploie près de 100 000 personnes.



Production

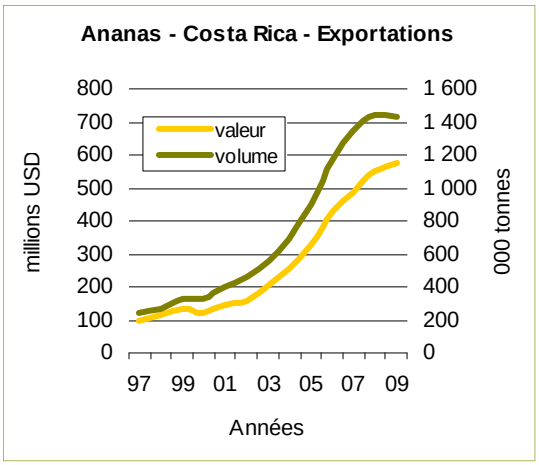
L'émergence de l'industrie costaricienne de l'ananas est récente et étroitement liée au nom de Del Monte. La première étape de son développement fut la mise en place en 1978 de PINDECO, plantation industrielle de pointe dédiée à l'exportation de la variété Champaka. La production a atteint 450 000 t à la fin des années 1980, puis a plafonné par la suite car cette variété, dont l'épiderme reste vert à maturité, n'a pas percé sur certains marchés majeurs. L'introduction dans cette même plantation de l'ananas Sweet ou MD-2, peu acide et bien adapté au transport par bateau, alliée à la puissance d'une multinationale en matière de structure de production et de marketing, a marqué le début d'une success story exemplaire qui a radicalement changé le marché mondial. La production a amorcé un développement rapide à partir de 1996 pour répondre au vif succès commercial rencontré tant aux Etats-Unis qu'en Europe, approchant un million de tonnes au début des années 2000. L'entrée officielle de cette variété dans le domaine public en 2003 a provoqué une explosion des surfaces cultivées et du nombre d'exportateurs, tant au Costa Rica (1 220 producteurs en 2008) que dans d'autres pays d'Amérique latine.

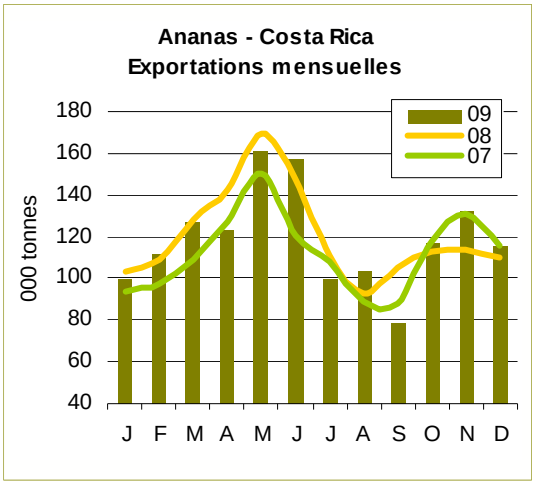
Photos © Guy Bréhinier

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

Exportations

Les volumes exportés, qui s'étaient développés progressivement pour atteindre 550 000 t en 2003, ont explosé pour atteindre 1 444 458 tonnes en 2008. Pour la première fois depuis dix ans, les exportations ont légèrement baissé en 2009, mais sont restées tout de même au-dessus de 1.4 million de tonne. On note une baisse de rentabilité de la culture et une dégradation du niveau qualitatif moyen ces dernières années. Depuis 2007, l'Europe absorbe la majorité de l'offre du Costa Rica, soit 54 % des volumes exportés.

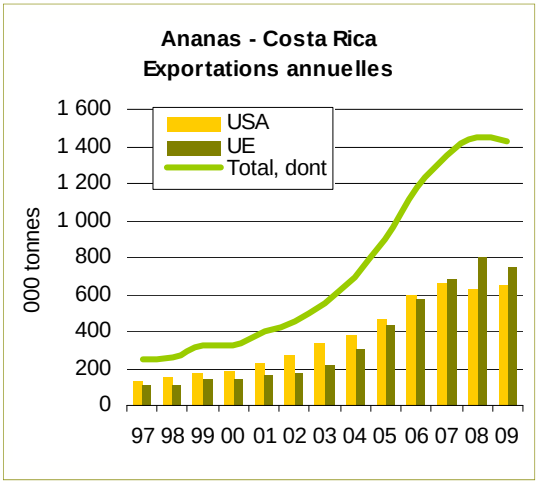




Ananas - Costa Rica Exportations mensuelles en 2009				
tonnes	**Total,** dont	**USA**	**UE**	**Autres**
Janvier	99 494	43 620	54 001	1 873
Février	111 553	48 318	61 100	2 135
Mars	127 252	63 876	61 399	1 977
Avril	123 756	51 426	70 401	1 929
Mai	160 400	71 722	86 420	2 257
Juin	157 368	75 926	79 612	1 830
Juillet	99 620	46 451	51 751	1 419
Août	102 828	47 241	54 862	725
Sept.	78 296	39 386	37 973	937
Oct.	116 671	56 320	58 928	1 423
Nov.	131 976	56 252	73 465	2 258
Déc.	115 579	51 726	61 160	2 693
Total	**1 424 793**	**652 263**	**751 072**	**21 457**

Ananas - Costa Rica Exportations annuelles				
tonnes	**Total,** dont	**USA**	**UE**	**Autres**
1997	**244 880**	134 898	103 271	6 712
1998	**264 563**	149 135	106 678	8 749
1999	**327 187**	170 730	136 224	20 232
2000	**323 064**	183 417	136 161	3 486
2001	**396 645**	227 016	165 963	3 666
2002	**454 672**	271 339	177 784	5 549
2003	**555 407**	331 601	221 548	2 259
2004	**694 140**	383 519	307 142	3 479
2005	**900 963**	466 755	432 517	1 691
2006	**1 175 697**	589 635	577 437	8 624
2007	**1 346 326**	655 095	677 209	14 022
2008	**1 444 458**	623 157	802 676	18 624
2009	**1 424 793**	652 263	751 072	21 457

Source : douanes nationales



Logistique

Les fruits sont acheminés par voie terrestre jusqu'au port de Limon, d'où ils sont exportés par navires dédiés ou containers vers deux marchés principaux, les Etats-Unis et l'Union européenne (environ 10 à 14 jours vers l'UE pour de la logistique dédiée).

© Denis Loeillet

Fiche pays producteur

L'ananas au Ghana

Avec la contribution de la SPEG (Sea-Freight Pineapple Exporters of Ghana)

Auparavant acteur majeur du marché de l'ananas avion, le Ghana a développé son offre bateau à partir du milieu des années 90. A son apogée en 2004, il a exporté jusqu'à 71 000 tonnes d'ananas. Les estimations 2009 font état d'un volume exporté de 29 000 tonnes, dont plus des deux tiers par bateau (variété Sweet). L'offre maritime est complétée par des envois avion de Cayenne lisse et de Pain de sucre. Le Ghana détient 3 % du marché européen.

Localisation

Selon les données FAO pour 2008, la production d'ananas au Ghana serait de 68 000 tonnes, soit moins de 1 % de la production mondiale. Elle est située pour l'essentiel dans les régions Centre et Sud. Les principaux districts concernés par l'ananas sont l'Ouest, l'Est du Centre Ashanti et le Grand Accra. Environ 2 500 familles vivent de cette production (Ministère de l'Agriculture, 2009). Au milieu des années 2000, la reconversion en variété Sweet a eu un fort impact sur la filière, laissant sur le bord du chemin nombre de producteurs et d'exportateurs qui ne possédaient pas les moyens financiers suffisants.

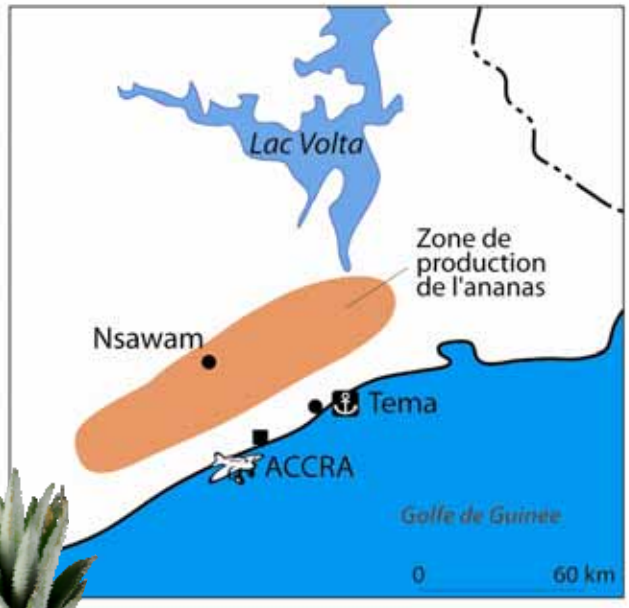
Organisation

Schématiquement, on distingue trois catégories d'opérateurs :

- les producteurs disposant de grandes structures, pour l'essentiel des exploitations de 40 hectares et plus ;
- les producteurs disposant de structures de taille moyenne, d'une superficie variant entre 20 et 40 hectares ;
- et enfin les petits producteurs.

Dans la plupart des cas, les opérateurs des deux premières catégories exportent eux-mêmes leur production, tandis que les petits producteurs soit vendent leur production aux opérateurs des deux autres catégories, soit s'associent en coopératives de petits producteurs. Les principaux opérateurs sont Golden Exotics Ltd (entre 40 et 50 % du total et filiale de la Compagnie fruitière), Milani Ltd, Bomarts Farms Ltd, Prudent Exports Ltd, Koranco Farms Ltd, Gold Coast Fruits Ltd, Georgefields Farms Ltd, Jei River Farms Ltd, Volta River Estates Ltd (VREL), etc.

Le Ghana est un acteur majeur du marché de l'ananas issu des filières bio et commerce équitable.



© Régis Domergue

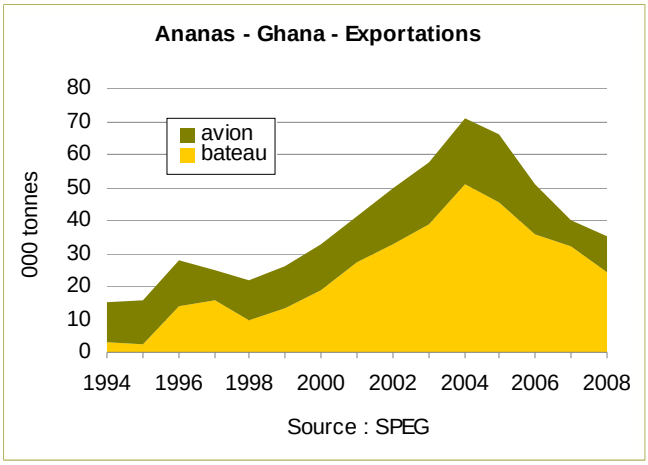
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Variétés et calendrier de production

Le Ghana produisait traditionnellement de l'ananas Cayenne lisse. A l'apparition du Sweet, le secteur a rapidement procédé à une reconversion variétale, profitant ainsi de l'engouement des marchés pour cette innovation qui représente désormais 95 % de l'offre. Les quelques exploitations qui produisent encore du Cayenne lisse (4 %) destinent leurs fruits à l'exportation par voie aérienne. Une autre variété fait peu à peu une percée toujours par voie aérienne : le Pain de sucre (1 %).

Le calendrier de production de l'ananas au Ghana s'étale sur l'ensemble de l'année, avec des pointes de production à Pâques et à l'approche des fêtes de fin d'année.

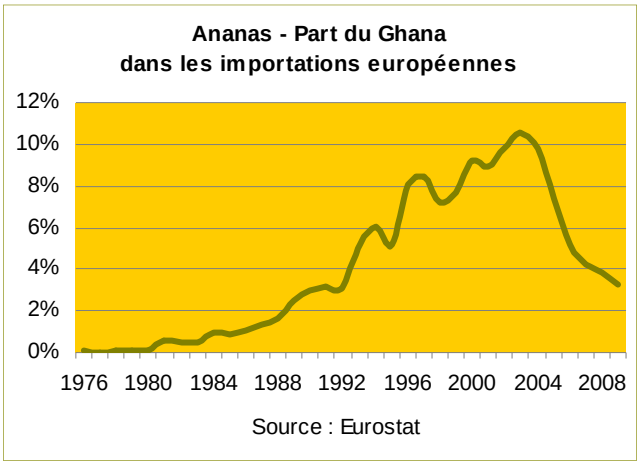
© Patrick Fournier



Débouchés

Le gouvernement ghanéen et les donateurs comme la Banque mondiale et les Etats-Unis ont largement contribué à réduire la dépendance du pays aux exportations de cacao. Alors que la valeur des exportations horticoles était de 9.3 millions d'USD en 1994, elle est passée à 50 millions d'USD en 2006. C'est en grande partie grâce aux exportations d'ananas, puisque en 2006 leur valeur s'élevait à plus de 19 millions d'USD, soit 38 % du total. En 2009, l'UE a absorbé 29 000 tonnes d'ananas du Ghana, qui détient actuellement 3 % du marché européen. C'est loin des 10 ou 11 % du début des années 2000. La tendance est d'ailleurs à la baisse. L'Italie, la Belgique, la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne sont les principaux débouchés en Europe. Hors-UE, la Ghana exporte vers la Suisse.

© Patrick Fournier

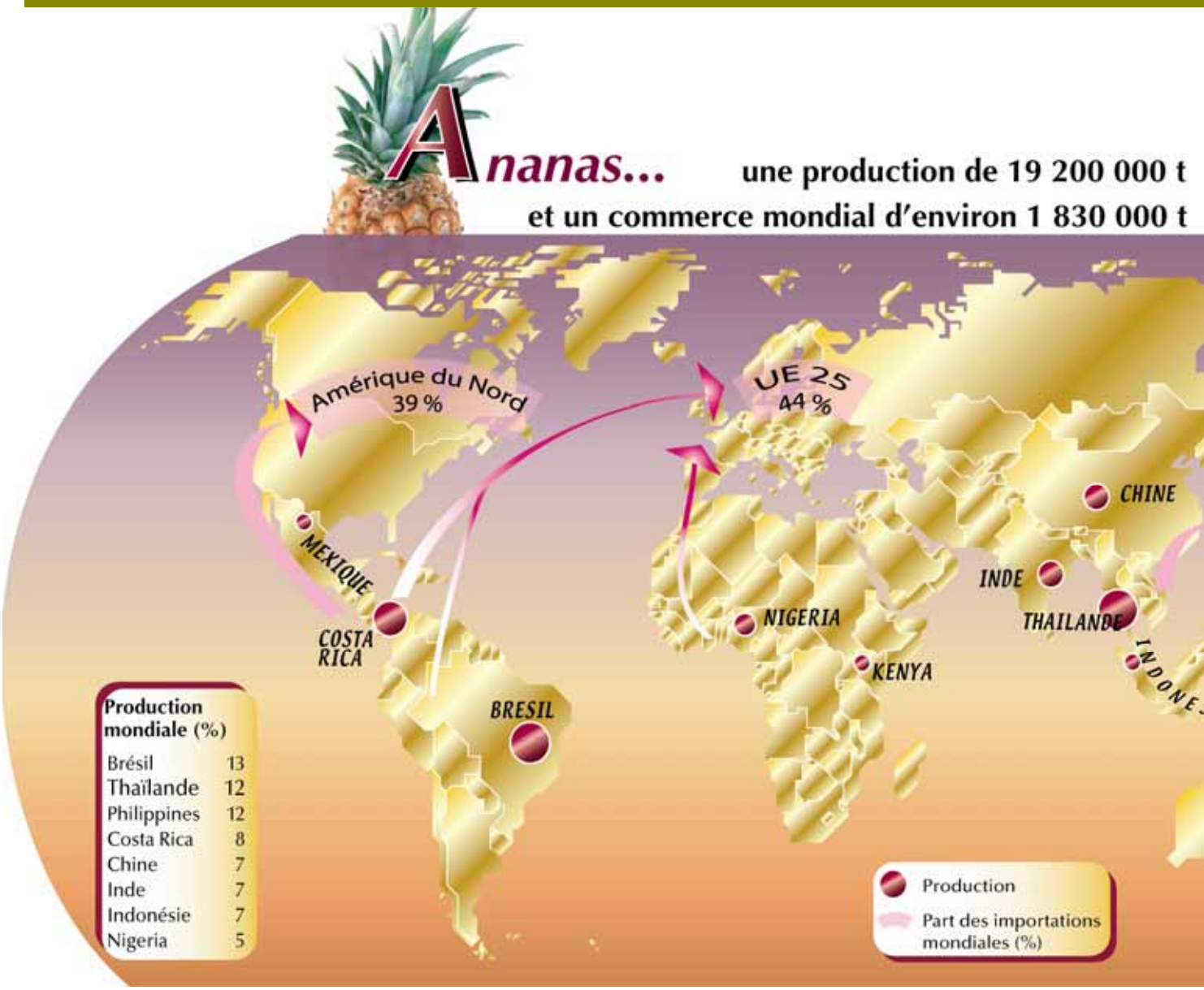


Ananas — Ghana — Logistique		
Départ	**Arrivée**	**Temps de transport**
Par bateau		
Tema	Port Vendres (France) Vado (Italie) Douvres (UK) Anvers (Belgique)	12 jours 13 jours 12 jours 14 jours
Par avion		
Accra	La plupart des grandes villes européennes et du Moyen-Orient	6 heures

© Guy Bréhinier

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

Ananas... une production de 19 200 000 t et un commerce mondial d'environ 1 830 000 t



Ananas — Importations des Etats-Unis

tonnes	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total, dont	**252 848**	**283 097**	**318 837**	**321 299**	**405 714**	**476 660**	**511 050**	**577 792**	**634 069**	**696 820**	**713 584**	**710 673**
Costa Rica	200 899	226 029	257 783	261 199	344 731	399 826	392 323	438 954	522 520	574 954	583 916	582 370
Mexique	17 597	14 491	17 200	24 527	18 041	14 974	27 033	27 339	22 073	29 018	38 726	45 455
Equateur	2 289	5 163	6 505	8 443	17 780	28 578	33 608	37 199	35 830	33 411	28 331	27 288
Honduras	26 950	33 555	32 841	20 122	20 629	24 728	34 419	32 988	12 685	20 160	22 620	21 546
Guatemala	266	1 718	633	2 531	733	2 918	17 563	32 491	33 069	27 474	25 790	19 017
Panama	136	0	125	255	422	482	1 762	3 774	3 373	7 754	9 254	10 633
Thaïlande	2 951	2 093	2 837	3 605	3 095	4 191	3 996	4 548	3 488	3 264	4 096	3 666
Autres	1 760	48	913	617	284	962	347	458	1 032	786	851	698

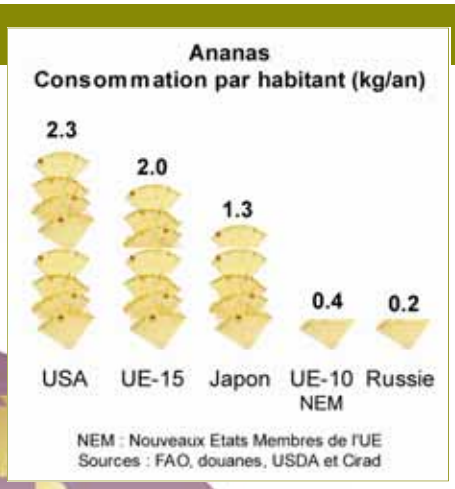
Source : douanes USA

Ananas — Importations du Japon

tonnes	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total, dont	**84 710**	**89 866**	**100 092**	**118 344**	**122 871**	**122 690**	**142 281**	**155 426**	**152 479**	**165 794**	**144 408**	**143 981**
Philippines	84 016	88 329	98 378	115 818	120 164	120 482	139 165	152 577	151 567	165 118	143 745	143 120
Taïwan	635	1 000	832	938	368	861	1 025	841	421	459	660	824
Etats-Unis	12	0	0	533	1 138	579	1 786	1 751	385	16	0	0
Chine	30	261	416	533	730	596	263	252	106	167	0	0
Autres	17	274	466	521	470	173	42	5	0	34	3	37

Source : douanes japonaises (code 080430010)

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

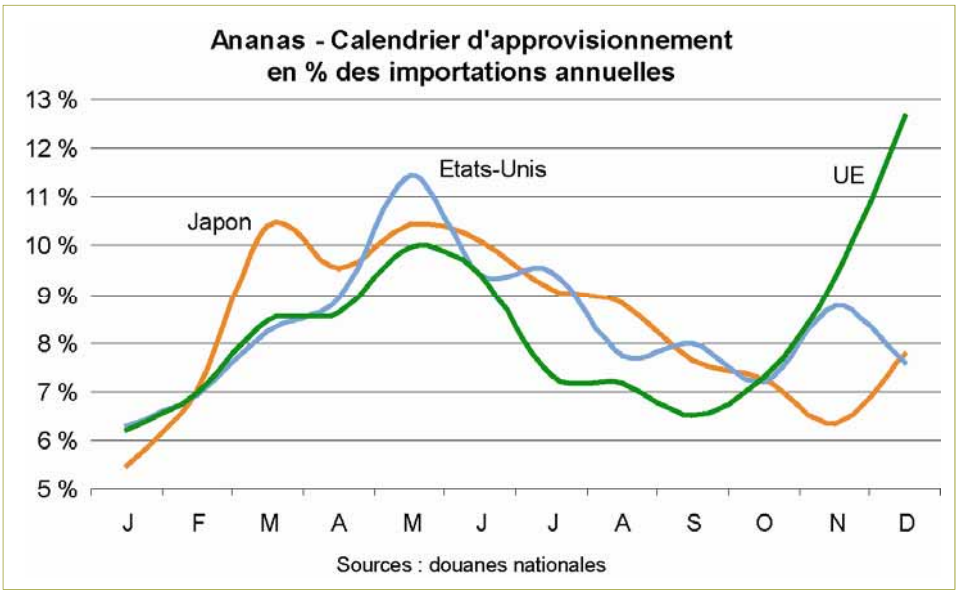


Ananas Production mondiale	
2008	tonnes
Monde	**19 166 560**
Brésil	2 491 974
Thaïlande	2 278 566
Philippines	2 209 336
Costa Rica	1 624 568
Chine	1 402 060
Inde	1 305 800
Indonésie	1 272 761
Nigeria	900 000
Mexique	685 805
Vietnam	470 000
Colombie	436 044
Kenya	429 065
Venezuela	363 075
Malaisie	319 130
Guatemala	230 566

Ananas Exportations mondiales*	
2008-09	tonnes
Monde	**1 830 000**
Costa Rica	1 424 800
Philippines	270 054
Equateur	99 425
Honduras	52 965
Côte d'Ivoire	54 000
Panama	52 139
Ghana	30 000
Mexique	49 400
Guatemala	47 460
Malaisie	19 713
Brésil	32 565
Etats-Unis	10 739
Cameroun	12 000
Thaïlande	12 563
Bolivie	4 185

Ananas Importations mondiales	
2008-09	tonnes
Monde	**1 830 000**
UE-27, dont	881 000
Belgique	279 936
Pays-Bas	171 376
Royaume-Uni	137 174
Italie	88 601
Espagne	66 850
Etats-Unis	710 673
Japon	143 981
Canada*	100 000
Corée du Sud*	77 300
Russie*	33 400
Singapour*	18 000
Suisse*	17 000
Argentine*	12 400
Chili*	10 800

* Estimations / Sources : FAO, douanes UE, USA, Japon



Ananas — Importations et introductions de l'UE à 27													
tonnes	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009***
Total extra-UE, dont	**281 449**	**263 211**	**332 581**	**318 289**	**367 017**	**369 483**	**410 889**	**521 933**	**609 484**	**770 927**	**830 041**	**930 525**	**880 194**
Costa Rica	83 400	79 024	106 225	112 740	135 024	139 172	179 154	250 425	363 169	500 128	570 969	680 179	662 234
Equateur	154 295	141 580	177 775	158 163	174 505	160 537	135 686	136 009	99 685	36 570	49 260	45 011	54 832
Côte d'Ivoire	23 912	18 968	25 659	29 321	32 590	35 745	43 093	51 421	44 984	94 427	59 253	58 902	47 421
Panama	16	521	1 233	348	3 564	7 823	19 575	27 521	32 598	31 394	37 624	39 686	29 792
Ghana	18	214	16	17	35	0	3 649	9 627	12 111	40 109	35 463	35 633	28 718
Honduras	10 005	9 602	6 370	5 176	9 111	13 385	13 329	17 571	25 275	26 581	26 336	23 127	21 514
Brésil	114	18	107	54	52	220	230	802	10 237	12 639	16 400	24 688	15 450
Cameroun	3 604	5 747	5 710	2 975	2 098	2 005	3 484	3 963	4 411	8 493	9 295	9 924	12 613
Bénin	8	12	9	31	73	471	570	3 476	3 255	4 349	1 874	1 851	2 134
Thaïlande	2 502	3 043	3 543	4 641	5 030	5 326	4 855	4 560	4 604	3 359	3 697	2 965	1 353
Afrique du Sud	556	747	1 404	1 154	844	1 625	2 158	1 772	1 985	3 404	2 072	1 315	1 010
Guatemala	320	341	357	591	676	898	936	1 206	1 155	4 678	3 763	2 918	3
Autres	2 698	3 395	4 173	3 078	3 414	2 277	4 168	13 581	6 017	4 797	14 035	4 327	3 120
Total intra-UE, dont	**139 250**	**127 659**	**189 707**	**160 238**	**182 877**	**234 559**	**247 772**	**287 963**	**344 425**	**433 840**	**472 461**	**487 477**	**416 640**
Pays-Bas	11 387	11 174	22 137	14 011	24 081	26 145	34 814	56 760	81 661	139 341	130 209	163 895	153 446
Belgique	30 466	26 890	43 945	38 885	31 545	48 285	50 398	75 128	102 314	117 123	160 583	133 488	96 610
Allemagne	74 588	67 316	90 343	78 639	86 301	106 340	84 325	75 830	59 748	55 745	36 098	43 369	31 740
France	8 221	8 891	11 987	12 023	8 915	11 586	25 209	32 052	44 511	47 020	33 190	32 973	30 565
Espagne	6 810	3 318	4 762	5 795	16 216	13 836	7 812	8 309	12 835	18 211	38 233	29 121	26 520
Irlande	1 774	1 780	2 133	1 304	1 412	1 371	1 658	2 439	3 408	6 121	12 003	21 992	14 735
Portugal	4 707	6 967	11 085	5 452	8 323	7 030	13 801	10 592	7 285	14 486	26 786	17 182	13 258

* 2009 provisoire / Source : Eurostat

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

La culture de l'ananas

Cet article est tiré de trois sources principales :
- *« Itinéraire technique ananas », PIP, 52 pages. www.coleacp.org*
- *« L'ananas », Alain Guyot, cours ISTOM*
- *« L'ananas, sa culture, ses produits », Claude Py & Claude Teisson, 568 pages, éd. Maisonneuve et Larose*

© Guy Bréhinier

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

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

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

© Thierry Lescot

Le cycle de la plante

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

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

Les organes qui constituent la plante adulte sont :

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

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

Ethéphon

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

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

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

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

© Denis Loeillet

© Denis Loeillet

La culture

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

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

Contrôle de la floraison

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

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

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

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

Trois produits florigènes sont utilisés :

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

Protection contre les coups de soleil

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

Photos © Claude Teisson

Coups de soleil

Traitement de déverdissage

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

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

Les principales variétés d'ananas

Photos © Guy Bréhinier

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

Sweet

Caractère épineux : demi-épineux
Forme du fruit : cylindrique
Couleur externe : vert jaune
Diamètre de l'oeil : moyen
Profil de l'oeil : plat
Couleur de la chair : jaune
Fermeté : moyenne
Texture de la chair : fondante
Poids sans couronne : 1 300 g
Hauteur sans couronne : 143.4 mm
Diamètre : 115.7 mm
°Brix : entre 12.8 et 13.7
Acidité libre (meq%ml) : entre 6.15 et 10.10
Ratio sucre/acide : entre 1.31 et 2.11
Gradient de maturité de bas en haut : faible
Potentiel agronomique : très bons rendements. Maturation plus rapide que le Cayenne lisse (- 4 à - 5 jours)
Sensibilité : peu sensible aux taches noires, très sensible au *Phytophthora*, moyennement sensible aux parasites telluriques
Potentiel de conservation : bon, insensible au brunissement interne

Cayenne Lisse

Caractère épineux : épines d'extrémité
Forme du fruit : cylindrique
Couleur externe : vert jaune
Diamètre de l'oeil : moyen
Profil de l'oeil : plat
Couleur de la chair : jaune pale
Fermeté : moyenne
Texture de la chair : fondante
Poids sans couronne : 1 410 g
Hauteur sans couronne : 148.2 mm
Diamètre : 120.7 mm
°Brix : entre 14.5 et 16.5
Acidité libre (meq%ml) : entre 13.5 et 15.0
Ratio sucre/acide : entre 1.0 et 1.2
Gradient de maturité de bas en haut : fort
Potentiel agronomique : très bons rendements
Sensibilité : sensible aux taches noires, sensible au *Phytophthora*, sensible aux parasites telluriques
Potentiel de conservation : bon, sensible au brunissement interne

Victoria

Caractère épineux : épineux
Forme du fruit : trapèze
Couleur externe : jaune d'or
Diamètre de l'oeil : petit
Profil de l'oeil : en relief
Couleur de la chair : jaune
Fermeté : moyenne
Texture de la chair : croquante
Poids sans couronne : 1 200 g
Hauteur sans couronne : 171.6 mm
Diamètre : 107.6 mm
°Brix : 14.8
Acidité libre (meq%ml) : 10.9
Ratio sucre/acide : 1.36
Gradient de maturité de bas en haut : moyen
Potentiel agronomique : bons rendements. Maturation plus rapide que le Cayenne lisse (- 10 à - 15 jours)
Sensibilité : très sensible aux taches noires, sensible au *Phytophthora*, sensible aux parasites telluriques
Potentiel de conservation : très sensible au brunissement interne

Note : dans les conditions de production de la Martinique, source Cirad

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

Défauts de qualité de l'ananas

Photos © Patrick Fournier, Pierre Gerbaud, Horta Gabon

Brunissement interne

Brunissement interne

Thielaviopsis paradoxa

Thielaviopsis paradoxa sur choc latéral

Début de *Thielaviopsis paradoxa* sur pédoncule

Coup de soleil sur Victoria

Coup de soleil sur Victoria

Surmaturité

Cochenilles

Attaques d'insectes

Crevasse
malformation ou déformation

Variation de la coloration
au sein d'un même lot

Couronne abîmée et brûlée

Couronne trop longue écrasée
par le couvercle de l'emballage

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

Début de brunissement interne

Début de brunissement interne sur Victoria

Thielaviopsis paradoxa

Thielaviopsis paradoxa aspect externe

Début de *Thielaviopsis paradoxa* sur choc

Altération de la pulpe sur Pain de sucre

Translucidité

Moisissure après transport sur pédoncule (*Penicillium*)

Moisissure après transport (*Penicillium*)

Micro-chocs

Dessèchement des bractées sur Victoria

Irrégularité de la coupe du pédoncule

Taille irrégulière des couronnes

Couronne mal réduite

Double couronne

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

Ananas — Carences nutritionnelles

	Quantité requise	Symptômes de carence	Seuil critique et analyse
Azote	Grande	• couleur pâle, jaunissement général des feuilles, • les feuilles plus anciennes présentent en premiers les symptômes, • bords rougeâtres, • feuilles étroites, • croissance limitée et retardée.	Carence détectée par observation visuelle. **Seuil critique :** 0.10 % du poids sec. Prélever la partie centrale de la feuille carencée à fins d'analyse.
Potassium	Grande	• les feuilles sont très étroites, • chez les jeunes plants, les feuilles sont de couleur vert foncé, • chez les plants plus vieux, les feuilles sont jaunes, • la croissance de la couronne est excessive, • production de couronnes siamoises, • croissance lente des boutures, • les pointes des vieilles feuilles meurent.	**Seuil critique :** 0.3 % du poids sec. Prélever la base de la feuille carencée à des fins d'analyse chimique.
Calcium	Requis en grande quantité si utilisé pour amender les terres, mais n'est pas appliqué directement par pulvérisation sur les feuilles du pied, sauf à des fins de production de plants.	• croissance retardée, • feuilles présentant des aspérités, • feuilles courtes, • tiges malformées, • fruit anormal (siamois, multiple, fascié), • le plant a l'aspect d'un yucca.	**Seuil critique :** 0.010 % du poids frais. Prélever la base de la feuille carencée à des fins d'analyse, car la couleur des feuilles n'est pas un bon indice pour détecter les carences. Vérifier régulièrement le pH du sol.
Magnésium	Moyenne	• les feuilles plus anciennes sont de couleur jaune vif, • il y a moins de feuilles par plant, • les feuilles sont fragiles et nécrosées, • les tiges des plants sont courtes, • les feuilles ont l'air d'avoir été brûlées par le soleil, • système racinaire déficient, • faible production de fruits.	**Seuil critique :** 0.025 % du poids frais. Prélever la base de la feuille carencée. Les symptômes visuels sont difficiles à observer et des analyses en laboratoire sont nécessaires pour évaluer les carences.
Fer	Faible	• les feuilles sont jaunâtres et tachetées de vert, • la pointe des feuilles se nécrose, • le fruit est petit, • le fruit a la peau rouge et est dur, • les couronnes ont une couleur jaunâtre, • le fruit est craquelé.	**Seuil critique :** 3 ppm de tissu frais. Prélever la partie centrale de la feuille carencée. Les symptômes visuels sont utilisés pour diagnostiquer les carences et les analyses en laboratoire ne sont pas toujours représentatives de la carence.
Phosphore	Faible à moyenne	• feuilles d'un vert très foncé, • mauvaise croissance du système racinaire, • croissance retardée, • les feuilles plus anciennes ont une couleur violette/rouge, • l'extrémité des feuilles est jaune, • faible production de fruits.	Des symptômes visuels sont rarement observés lorsque le programme normal de fertilisation est appliqué. Seuls les symptômes des carences graves peuvent être détectés. Voilà pourquoi une analyse foliaire est requise afin d'établir le diagnostic. **Seuil critique :** 0.020 % du poids frais. Prélever la base de la feuille carencée. L'excès de phosphore peut entraver la croissance du plant.
Zinc	Faible	• collet tordu sur les jeunes plants, • le coeur de la feuille est dur et cassant, • des cloques apparaissent sur la face supérieure des feuilles, • les couronnes sont petites et en rosette, • les plants forment des buissons.	**Seuil critique :** seul l'échantillonnage de la pointe de la tige fournira un indice fiable de la teneur en zinc. L'analyse de la feuille n'est pas fiable. Il faut rechercher les symptômes visuels.
Bore	Faible	• la peau présente des aspérités, • la peau présente des tâches sur et entre les yeux, • des craquelures se développent sur et entre les baies.	**Seuil critique :** les symptômes sont inconnus. Les plants carencés ne présenteront aucun symptôme sur les feuilles, les tiges ou les racines. Examiner le fruit visuellement pour repérer les symptômes de carence.

Source : PIP

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

Prix de gros en Europe

Février 2010

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE	CAMEROUN	kg			1.95		
		VICTORIA	AFRIQUE DU SUD	Carton	10.00	11.40		10.50	
			MAURICE	Carton		11.40		12.50	
			REUNION	kg			4.00		
	Bateau	MD-2	COSTA RICA	Carton	8.20	7.75		8.25	9.14
			COSTA RICA	kg			0.90		
			EQUATEUR	Carton		7.75			
AVOCAT	Avion	TROPICAL	REP. DOMINICAINE	Carton			11.60		
	Bateau	ARAD	CHILI	Carton		6.00			
			ISRAEL	Carton	6.00	6.50		6.00	
		FUERTE	ISRAEL	Carton	5.50		4.78	5.75	
			PEROU	Carton			3.67		7.44
		HASS	CHILI	Carton		5.88	6.63		
			ISRAEL	Carton			7.17		
			MEXIQUE	Carton			6.17		
		PINKERTON	CHILI	Carton		6.00			
			ISRAEL	Carton	4.69	6.50	5.31	6.00	
	Camion	HASS	ESPAGNE	Carton			7.33		7.84
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg		5.50	6.38		
			EQUATEUR	kg		6.73		4.17	
		ROUGE	EQUATEUR	kg				4.88	
	Bateau	PETITE	EQUATEUR	kg			1.75		
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg		4.59	4.43	4.43	
DATTE	Bateau	MEDJOOL	ISRAEL	kg	6.80	6.60	7.75	7.35	
		NON DETERMINE	TUNISIE	kg				1.77	
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg		1.76			
			CHINE	kg			1.86		
			THAILANDE	kg			2.10	1.73	
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg			4.20	5.83	
			THAILANDE	kg		6.25			
GRENADILLE	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg	5.00	7.50	6.50	6.88	
		VIOLETTE	AFRIQUE DU SUD	kg	5.75		5.50	4.38	
			COLOMBIE	kg				4.38	
			ISRAEL	kg			5.80		
			KENYA	kg	5.00				
			ZIMBABWE	kg		4.25		4.38	
IGNAME	Avion		BRESIL	kg			1.80		
	Bateau		BRESIL	kg			1.64		
			COTE D'IVOIRE	kg			1.00		
			GHANA	kg			1.00	1.00	
KAKI	Bateau		ISRAEL	kg			2.86		
KUMQUAT	Avion		ISRAEL	kg		4.44	4.50		

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

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
LIME	Avion		MEXIQUE	kg			3.70		
	Bateau		BRESIL	kg	1.22		1.45	1.54	1.73
			MEXIQUE	kg			1.74		
LITCHI	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg			2.10		
LONGAN	Avion		THAILANDE	kg				7.25	
MANGOUSTAN	Avion		INDONESIE	kg		5.60	8.40	6.25	
MANGUE	Avion	KENT	PEROU	kg		3.67	4.35	3.83	
		NAM DOK MAI	THAILANDE	kg				6.50	
	Bateau	KENT	PEROU	kg	0.87		1.16		1.43
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg		1.32	1.00	0.97	
NOIX DE COCO	Bateau		COSTA RICA	Sac				15.50	
			COTE D'IVOIRE	Sac		12.50	10.40	5.75	
PAPAYE	Avion	FORMOSA	BRESIL	kg			2.50	3.11	
		NON DETERMINE	BRESIL	kg			3.00	3.00	
	Bateau	FORMOSA	BRESIL	kg		1.67			
		NON DETERMINE	BRESIL	kg		1.86		1.79	
		SUNRISE	EQUATEUR	kg		1.69			
PATATE DOUCE	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg				1.25	
			BRESIL	kg					1.37
			EGYPTE	kg			0.75		
			ISRAEL	kg	1.25		1.60	1.21	1.43
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLE	COLOMBIE	kg	5.00		7.75	5.67	
	Bateau		COLOMBIE	kg	3.23	5.00		5.00	
PITAHAYA	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg			9.00		
			EQUATEUR	kg		6.40		7.80	
		ROUGE	ISRAEL	kg			7.50		
			THAILANDE	kg	5.83				
			VIETNAM	kg		5.50		6.17	
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			0.90	0.84	
			EQUATEUR	kg			0.80		
RAMBOUTAN	Avion		EQUATEUR	kg		6.15			
			INDONESIE	kg			8.40		
			VIETNAM	kg		6.15		6.25	
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg		5.80	8.40	5.40	

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

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

PROCUREMENT NOTICE

Supply of Equipment and materials for Packing house in Moquo 1 - Mondoni and Pungo, CDC Banana Group – ATF 2006

The Cameroon Development Corporation (CDC) intends to award a supply contract for Equipment and materials for CDC Packing houses in the Banana Group in Moquo 1 - Mondoni and Pungo, with assistance from the Technical and Financial Assistance to the Banana Sector - ATF programme of the European Union - Budget line B/21.03.18 (ex. B7-8710) Convention No. B-21.03.18/856/02 of EU and CDC 2010 Budget.

The documents for the invitation to tender can be obtained from the following address:

General Manager,
Cameroon Development Corporation, CDC,
Head Office, Bota – Limbe,
SW-Region, Cameroon

The documents for the invitation to tender can also be obtained from the following address:

www.cdc-cameroon.com and **banacdc@yahoo.com**

The deadline for submission of tenders is:

12:00 noon – 9th June 2010.

Possible additional information or clarifications/questions shall be published on the CDC website: **www.cdc-cameroon.com**

Supply of Hydraulic Excavator for TBP, CDC Banana Group - ATF 2006

The Cameroon Development Corporation (CDC) intends to award a supply contract for Supply of Hydraulic Excavator for TBP, CDC Banana Group, with assistance from the Technical and Financial Assistance to the Banana Sector - ATF programme of the European Union - Budget line B/21.03.18 (ex. B7-8710) Convention No. B-21.03.18/856/02 of EU and CDC 2010 Budget.

The documents for the invitation to tender can be obtained from the following address:

General Manager,
Cameroon Development Corporation, CDC,
Head Office, Bota – Limbe,
SW-Region, Cameroon

The documents for the invitation to tender can also be obtained from the following address:

www.cdc-cameroon.com and **banacdc@yahoo.com**

The deadline for submission of tenders is:

12:00 noon – 9th June 2010.

Possible additional information or clarifications/questions shall be published on the CDC website: **www.cdc-cameroon.com**

Supply of 3 Personnel Carriers for BEP, CDC Banana Group - ATF 2006

The Cameroon Development Corporation (CDC) intends to award a supply contract for Supply of 3 Personnel Carriers for BEP, CDC Banana Group, with assistance from the Technical and Financial Assistance to the Banana Sector - ATF programme of the European Union - Budget line B/21.03.18 (ex. B7-8710) Convention No. B-21.03.18/856/02 of EU and CDC 2010 Budget.

The documents for the invitation to tender can be obtained from the following address:

General Manager,
Cameroon Development Corporation, CDC,
Head Office, Bota – Limbe,
SW-Region, Cameroon

The documents for the invitation to tender can also be obtained from the following address :

www.cdc-cameroon.com and **banacdc@yahoo.com**

The deadline for submission of tenders is:

12:00 noon – 9th June 2010.

Possible additional information or clarifications/questions shall be published on the CDC website: **www.cdc-cameroon.com**

Supply of Equipment and materials for Packing house in Moquo 2 - Mondoni BEP, CDC Banana Group - CDC 2010 Budget

The Cameroon Development Corporation (CDC) intends to award a supply contract for Equipment and materials for a Packing house in Moquo 2 - Mondoni BEP, CDC Banana Group. Financed entirely by the CDC 2010 Budget.

The documents for the invitation to tender can be obtained from the following address:

General Manager,
Cameroon Development Corporation, CDC,
Head Office, Bota – Limbe,
SW-Region, Cameroon

The documents for the invitation to tender can also be obtained from the following address :

www.cdc-cameroon.com and **banacdc@yahoo.com**

The deadline for submission of tenders is:

12:00 noon – 9th June 2010.

Possible additional information or clarifications/questions shall be published on the CDC website: **www.cdc-cameroon.com**

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

UNIVEG
KATOPÉ FRANCE

Cycle of Freshness

Growing and delivering fresh produce

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

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

katopé

The personal touch

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

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