

Dossier du mois

LA NOIX DE COCO



<http://passionfruit.cirad.fr>

Tomate d'hiver : une campagne 2011-2012 précoce

Marché mondial bananier : une crise plus structurelle que conjoncturelle

Litchi de Madagascar : la voie du progrès !

Marché européen de la papaye : promesse non tenue

Cherry Tomatoes

They will just love them...
and ask for more!



The colors
of wellness



DELASSUS

www.delassus.com

info@delassus.com





Vous, Messieurs les ACP, qui ne croyez pas aux bienfaits de la dérégulation des marchés, si vous ne ratifiez pas et ne mettez pas en oeuvre les Accords de partenariats économiques (APE), vos droits seront suspendus. Cela se traduira par une suppression des préférences commerciales accordées à vos pays et donc par un rétablissement des droits de douane perçus sur vos produits exportés vers l'UE. C'est, en langage peu diplomatique, ce que les ACP viennent de recevoir comme injonction de la part du Parlement européen et du Conseil qui préparent un règlement en ce sens. Son titre est on ne peut plus clair : « Règlement du PE et du Conseil (...) en vue d'exclure un certain nombre de pays de la liste des régions ou Etats ayant conclu des négociations. ». Dix-huit Etats sont visés par ce texte et, dans ce groupe de pays pestiférés, on trouve des représentants de toutes les régions du globe. On retiendra pour l'Afrique de l'Ouest des pays comme le Cameroun, la Côte d'Ivoire ou encore le Ghana. Le cynisme est poussé encore plus loin lorsqu'on passe à l'impact financier sur le budget de l'UE qu'aurait l'application d'un tel règlement. Il serait évidemment positif pour le budget européen, s'élevant à 509 millions d'euros par an à partir de 2014 (382 millions après prélèvement des frais de perception). C'est la Côte d'Ivoire qui aurait le plus à perdre avec une dîme qui dépasserait les 105 millions d'euros. Charité bien ordonnée commence effectivement par soi-même. C'est en tout cas ce que les Européens démontrent par ce chantage à la préférence commerciale. L'Europe, gabelou moderne, a besoin d'argent et pioche dans les poches des plus faibles. Et l'on sait que l'imagination des percepteurs est sans bornes. A quand les corvées, la taille, le cens, le champart, les droits de banalité, l'afforage, le tonlieu, la mainmorte, le formariage...

Denis Loeillet



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

Directeur de publication
Hubert de Bon

Directeurs de la rédaction
Denis Loeillet et Eric Imbert

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Iconographie
Régis Domergue

Site internet
Unité multimédia (Cirad)

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
Christian Clouet

Traducteur
Simon Barnard

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



Sommaire

En direct des marchés

p. 2 SEPTEMBRE 2011

- **Avocat** : Vers un meilleur contrôle du phénomène d'alternance de production de l'avocatier ? — Congrès mondial de l'avocat : d'une rive du Pacifique à l'autre — Les exportateurs néozélandais d'avocat veulent surfer sur le boom du marché japonais.
- **Banane** : Panama : vers la fin des bananeraies de la côte Pacifique ? — Conteneurisation : le boom s'est poursuivi en 2010 en Equateur — La guerre de la banane est déclarée au Royaume-Uni ! — La productivité moyenne par hectare des plantations de banane en Equateur reste inférieure de 30 % à celle de la Colombie ou du Costa Rica — Approvisionnement de l'UE en banane : + 6 % en août.
- **Agrumes** (orange, petits agrumes et pomelo) : Prévision de récolte agrumes de Floride — Le greening continue sa remontée vers le Nord au Mexique — Un hyménoptère au secours des orangeries brésiliennes — Exportation de jus d'orange du Brésil : le NFC prend le pas sur le concentré ! — Un composé du pomelo efficace contre la maladie d'Alzheimer ? — Agrumes du Maroc : production record en 2011-12.
- **Exotiques** : Litchi de Madagascar : une filière responsable — Le Japon ouvre ses portes à la mangue pakistanaise — L'ananas plus fort que la banane au Costa Rica.
- **Fret maritime & vie de la filière** : La Niña : shoot again, same player — Allons-nous vers une crise alimentaire mondiale majeure ?

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

Le point sur...

- p. 12 • **Tomate d'hiver** : une campagne 2011-2012 précoce
Cécilia Céleyrette
- p. 17 • **Marché mondial bananier** : une crise plus structurelle que conjoncturelle
Denis Loeillet
- p. 23 • **Litchi de Madagascar** : la voie du progrès !
Pierre Gerbaud
- p. 27 • **Marché européen de la papaye** : promesse non tenue
Eric Imbert

Dossier du mois proposé par Pierre Gerbaud

- p. 32 **NOIX DE COCO**
 - **Marché de la noix de coco** : un potentiel qui se heurte à la coque
 - **La culture de la noix de coco**
 - **Conditionnement, défauts de qualité**

Prix de gros en Europe

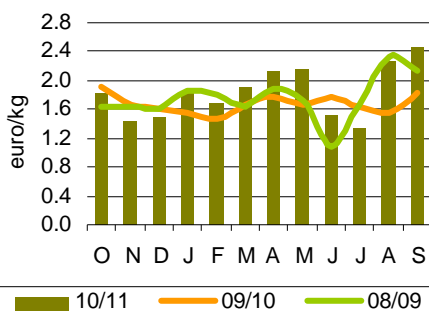
- p. 47 **SEPTEMBRE 2011**

Avocat

Septembre 2011

Le marché est resté extrêmement tendu, justifiant le maintien de cours exceptionnels. Les volumes de Hass réceptionnés en septembre ont été moyens, le niveau très soutenu des apports péruviens compensant le déclin très précoce de la saison sud-africaine. Cependant, les stocks étaient vides en début de mois et les apports de variétés vertes sont restés anecdotiques. Ainsi, les prix ont continué leur mouvement de hausse, pour atteindre un niveau record en milieu de mois. La baisse de la demande, liée au niveau quasi dissuasif des étiquettes au stade détail, a provoqué une érosion des cours en deuxième quinzaine malgré le maintien d'apports très limités. Cependant, le prix moyen mensuel reste dans les plus soutenus connus à cette époque de l'année. Les cours des variétés vertes sur les marchés d'Europe du Nord, plus élevés que ceux du Hass, ont notamment atteint un record historique.

Avocat - France - Prix import



■ Vers un meilleur contrôle du phénomène d'alternance de production de l'avocatier ? La physiologie de l'avocatier se caractérise par un déséquilibre important entre sa forte production de fleurs et le faible nombre de fruits que l'arbre peut alimenter jusqu'à maturité en raison du mauvais rendement photosynthétique de ses feuilles. Lors d'une année de forte production, la plante consacre la plus grande partie de ses réserves carbonées à la croissance des fruits, en hypothéquant grandement la ramification et la prochaine floraison. Ainsi, la production peut varier du simple au double d'une saison à l'autre. Le Docteur C. Lovatt, de l'université de Riverside en Californie, a mis au point un traitement injecté dans le tronc de l'avocatier permettant de limiter ce phénomène tout en augmentant le rendement. En préalable d'une possible commercialisation, un consortium international a été mis en place afin de pouvoir tester cette technique prometteuse dans les grands pays producteurs.



© Eric Imbert

Le tour du Pérou d'organiser la huitième édition du congrès mondial de l'avocat en 2015. La Colombie et la Californie, qui fêtera à cette date le 100^e anniversaire de son industrie, étaient aussi en lice. La dernière session qui s'est tenue à Cairns en septembre dernier a attiré 850 professionnels du monde entier. Plus de 200 communications techniques ont été proposées à l'auditoire, sur des thèmes allant des techniques agronomiques au commerce. La plupart sont consultables sur le site internet du congrès :

<http://www.worldavocadocongress2011.com/>

Source : World Avocado Congress

Source : freshfruitportal.com

■ Congrès mondial de l'avocat : d'une rive du Pacifique à l'autre. Après le Chili en 2007 et l'Australie cette année, ce sera au

■ Les exportateurs néozélandais d'avocat veulent surfer sur le boom du marché japonais. Les deux principales sociétés actives sur ce marché — Avanza, qui contrôle l'essentiel des volumes, et Seeka, plus connue pour ses kiwis — prévoient de quintupler leurs envois en 2011-12. Les importations japonaises d'avocat, qui stagnaient à 25 000-30 000 t annuelles jusqu'en 2008-09, se sont accrues de 10 000 t ces deux dernières années.

Source : Reefer Trends



© nzavocado.co.nz

PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Vertes	6.00-8.00	+ 30 %
Hass	10.00-10.50	+ 25 %	

VOLUMES	Variétés	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Vertes	↘	- 27 %	
Hass	↘	- 3 %	

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Pérou	=↘	+ 148 %	Volumes de Hass très importants début juillet, puis allant decrescendo jusqu'à fin août, mais demeurant nettement supérieurs à la moyenne.	+ 27 %
	Afr. du Sud	↘↘	- 36 %	Prolongation de la campagne en Europe. Arrivages très soutenus jusqu'en fin de mois, notamment en Hass.	- 35 %
	Kenya	↘	- 2 %	Maintien d'un flux d'apports limités et essentiellement composés de Hass jusqu'en fin de mois.	- 5 %

Banane

Septembre 2011

La reprise semble avoir été encore plus laborieuse que les années passées. Pourtant, l'offre a affiché un niveau légèrement déficitaire. L'approvisionnement cumulé des origines dollar n'a été que moyen. L'importance des volumes équatoriens a été compensée par la faiblesse des arrivages du Costa Rica, les livraisons colombiennes étant normales pour la saison. Par ailleurs, l'offre africaine a conservé un niveau stable et modéré, non compensé par des volumes antillais pourtant toujours supérieurs à la moyenne. Cependant, la demande s'est montrée très lente. Des températures nettement supérieures aux normales saisonnières ont pesé sur la consommation de banane dans toute l'Europe. Par ailleurs, les fruits concurrents ont été très présents et proposés à des prix agressifs : précocité et collision des campagnes de raisin de table d'Italie et de France, présence très affirmée des productions locales de pomme dans certains pays d'Europe de l'Est. La consommation a été particulièrement lente en Europe de l'Est, où la faiblesse des monnaies locales a pesé sur les étiquettes au stade détail. Dans ce contexte, les prix ne se sont que légèrement raffermissés par rapport à août, la moyenne mensuelle affichant un niveau conforme à la normale (Allemagne) ou inférieur d'environ 5 à 10 % à la moyenne (Europe de l'Est, France, Italie). Les marchés espagnol et russe ont néanmoins pu commencer à relever la tête, après un été très difficile.

■ Panama : vers la fin des bananeraies de la côte Pacifique ? La crise qui frappe l'industrie bananière panaméenne a conduit à une baisse de moitié des surfaces en dix ans. Ce sont les plantations de la côte Pacifique qui ont été le plus durement touchées : fin 2010, il ne restait plus que 700 ha de bananeraie dans cette partie du pays sur les 7 400 ha encore en culture au niveau national. Ainsi, les producteurs de cette zone ont déjà pratiquement disparu de la liste des fournisseurs du marché international : leurs exportations, qui approchaient les 14 millions de colis en 2001, n'ont atteint qu'un million de colis durant les sept premiers mois de 2011. La hausse des prix de revient et l'absence de prix minimum garanti, comme c'est le cas dans les pays voisins, pourraient avoir raison des quelques plantations restantes.

certain que pour les producteurs qui doivent passer à la casserole chaque année, cette guerre entre supermarchés a tout du rite sacrificiel.

Source : Reefer Trends

■ La productivité moyenne par hectare des plantations de banane en Equateur reste inférieure de 30 % à celle de la Colombie ou du Costa Rica. Lors du second congrès mondial de la banane à Guayaquil (Equateur), les délégués présents ont appris que les deux principaux problèmes de l'industrie bananière équatorienne sont une faible productivité moyenne par rapport à ses principaux concurrents et l'absence de centre de recherche. Le rendement de l'industrie bananière en Equateur est de 1 716 caisses/ha, à comparer aux 2 500 caisses/ha du Costa Rica ou de Colombie, et au chiffre encore plus élevé du Guatemala. Si l'Equateur portait sa productivité au même niveau que ses concurrents, son potentiel d'exportation irait bien au-delà des 340 millions de caisses par an (6.8 millions de tonnes). Au cours des huit premiers mois de 2011, la valeur des exportations équatoriennes était de l'ordre de 1.54 milliard de USD !

Source : Reefer Trends

■ Conteneurisation : le boom s'est poursuivi en 2010 en Equateur. Pour la quatrième année consécutive, le nombre de conteneurs exportés en 2010 par les professionnels bananiers a battu un record en atteignant 68 500 unités. Ce chiffre était inférieur à 19 000 en 2006. Et un cinquième record devrait être battu en 2011 : 28 000 « boîtes » ont été exportées durant le seul premier trimestre !

Source : Reefer Trends

Source : Reefer Trends

■ La guerre de la banane est déclarée au Royaume-Uni ! Comme tous les ans en octobre, les prix détail de la banane ont commencé à dégringoler aussi sûrement que les feuilles des arbres. Cette année, c'est Tesco qui a lancé l'offensive, évidemment suivi quelques jours plus tard par ASDA. Les étiquettes atteindront-elles les 0.55 £/kg connus en novembre 2010 ? L'avenir nous le dira. Mais il est

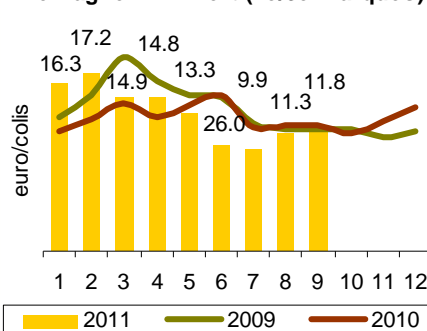


© Denis Loeillet

EUROPE NORD — PRIX IMPORT

Septembre 2011 euro/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
11.80	+ 4 %	- 2 %

Allemagne - Prix vert (2e/3e marques)



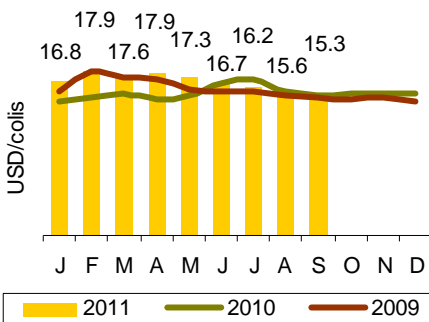
EUROPE — PRIX DETAIL

Pays	type	Comparaison		
		Septembre 2011 euro/kg	août 2011	moyenne des 3 dernières années
France	normal	1.46	0 %	- 1 %
	promotion	1.03	- 21 %	- 23 %
Allemagne	normal	1.08	0 %	- 3 %
	discount	0.96	+ 2 %	+ 3 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.25	+ 2 %	+ 7 %
	vrac	0.70	- 2 %	- 17 %
Espagne	plátano	1.88	- 10 %	+ 10 %
	banano	1.28	- 2 %	- 12 %

Banane

ETATS UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

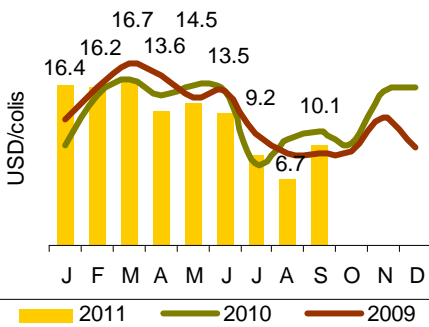


USA — PRIX IMPORT

Septembre 2011	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
USD/colis	- 2 %	+ 1 %
15.30		

RUSSIE

Russie - Prix vert

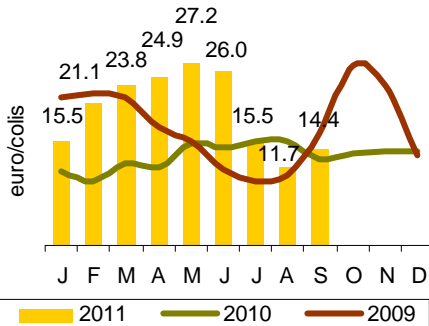


RUSSIE — PRIX IMPORT

Septembre 2011	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
USD/colis	+ 52 %	- 4 %
10.10		

CANARIES

Espagne - Prix vert platano*



CANARIES — PRIX IMPORT*

Septembre 2011	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
euros/cois	+ 23 %	- 2 %
14.40		

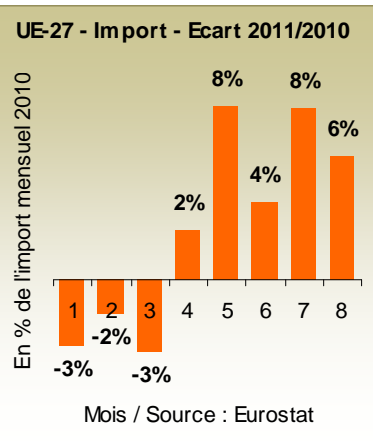
* équivalent colis 18.5 kg

■ Approvisionnement de l'UE en banane : + 6 % en août. Pour le cinquième mois consécutif, les importations européennes de banane ont augmenté. Après + 8 % en juillet (par rapport à 2010), le mois d'août (chiffre provisoire) termine à + 6 %. En cinq mois (avril à août), 100 000 tonnes supplémentaires ont été mises en marché. Sur les huit premiers mois, le surplus est de 68 000 tonnes du fait d'un premier trimestre en nette baisse, effet des dégâts climatiques dans les zones de production fin 2010. C'est l'Equateur et le Costa Rica qui mènent l'offensive avec des taux de croissance en 2011 de respectivement 10 et 6 %. La Colombie et le Panama font le chemin inverse (- 2 et - 15 %). Le groupe ACP est en baisse de 3 %, avec d'énormes disparités puisque la République dominicaine affiche + 10 %. Le Cameroun, le Ghana et la Côte d'Ivoire réalisent une bien mauvaise année avec des baisses respectives de 9, 7 et 3 %. L'approvisionnement en provenance des zones de production communautaires est en retrait de 6 %, notamment des Canaries (- 13 %) et de la Martinique (- 7 %). Seule la Guadeloupe augmente, dans des proportions exceptionnelles, de l'ordre de 83 % sur huit mois, pour dépasser 37 000 tonnes com-

mercialisées. Il faut revenir à 2004 pour trouver un niveau supérieur.

Les Etats-Unis affichent toujours de belles performances en volume comme en valeur. L'approvisionnement net augmente de 2 % (+ 48 000 tonnes). Le Guatemala réalise un record sur les Etats-Unis à + 13 %, s'installant durablement à la place de premier fournisseur ; il déserte par ailleurs l'UE. L'Equateur recule de 9 %, confirmant son arbitrage au profit du marché européen. Le Costa Rica, comme il le fait sur l'UE, rétablit peu à peu ses anciennes positions à + 10 %.

Source : CIRAD



Banane - Janvier à août 2011 (provisoire)				
000 tonnes	2009	2010	2011	Ecart 2011/2010
UE-27 — Approvisionnement total	3 364	3 445	3 490	+ 1 %
Total import, dont	2 996	3 046	3 114	+ 2 %
NPF	2 373	2 363	2 453	+ 4 %
ACP Afrique	334	359	337	- 6 %
ACP autres	289	324	324	0 %
Total UE, dont	368	399	377	- 6 %
Martinique	107	126	117	- 7 %
Guadeloupe	31	20	37	+ 83 %
Canaries	216	240	208	- 13 %
Madère, Grèce, Crète	13	12	14	+ 16 %
USA — Importations	2 405	2 763	2 822	+ 2 %
Réexportations	369	338	349	+ 3 %
Approvisionnement net	2 036	2 425	2 473	+ 2 %

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

EUROPE — VOLUMES IMPORTES — SEPTEMBRE 2011

Origine	Comparaison		
	Août 2011	Septembre 2010	cumul 2011 par rapport à 2010
Antilles	↘	- 1 %	+ 5 %
Cameroun/Ghana	=↗	- 27 %	- 15 %
Surinam	↗	+ 11 %	+ 15 %
Canaries	↗	0 %	- 13 %
Dollar :			
Equateur	↘	+ 4 %	+ 19 %
Colombie*	↗	- 5 %	- 3 %
Costa Rica	=	- 2 %	- 8 %

* total toutes destinations

DAMCO FRESH PRODUCE DIRECT

The end-to-end logistics solution for grower exporters of fresh produce delivering directly to wholesalers and retailers around the world



WE ARE LOCATED JUST AS CLOSE TO YOUR POTENTIAL CUSTOMERS AS WE ARE TO YOU

We have on the ground presence and fresh produce expertise in all major export and import markets, helping you optimize wholesale channels while increasing direct sales to retail.

Damco Fresh Produce Direct is designed to make this possible; starting the cold chain at the farm, improving insurance risk and coverage, and securing ocean and airfreight space allocation and ensuring service and cost transparency at destination.

All it takes to get started is a meeting with a specialist from our Fresh Produce Team. Email us at freshproduce@damco.com or visit www.damco.com/freshproduce for more information.



Orange

Septembre 2011

Le marché est resté haussier durant la majeure partie du mois. D'une part, la demande s'est légèrement activée avec la rentrée scolaire. D'autre part, l'offre est restée sensiblement déficitaire. La campagne de Valencia d'Espagne s'est enfin terminée, alors que les apports de l'hémisphère Sud sont restés déficitaires, tant pour l'Afrique du Sud que pour l'Argentine. Ainsi, les prix se sont raffermis pour atteindre un niveau supérieur de 10 % à la moyenne en fin de mois. Le marché a été particulièrement tendu en petits fruits.

■ Le greening continue sa remontée vers le Nord au Mexique. Des orangers positifs ont été détectés dans le sud de l'état de Basse Californie, près de la ville de La Paz. La maladie n'est plus maintenant qu'à un millier de kilomètres de la frontière des Etats-Unis et des vergers d'agrumes les plus méridionaux de Californie.

Source : SAGARPA

■ Un hyménoptère au secours des orangeraias brésiliennes. Des chercheurs de l'ESALQ (Sao Paulo, Brésil) procéderont prochainement aux premiers lâchers au champ de *Tamarixia radiata*. Les essais réalisés en laboratoire ont montré que cet insecte était un allié efficace dans la lutte biologique contre le greening. Il permet de réduire la population de *Diaphorina citri*, vecteur de la maladie, en dévorant ses larves. Si ces tests de terrain s'avèrent concluants, des unités de multiplication de cet insecte pourraient être mises en place. Toutefois, l'équipe de recherche qui conduit ces essais souligne que cette méthode de lutte ne sera qu'un outil supplémentaire dans le contrôle de la maladie et non dans son éradication.

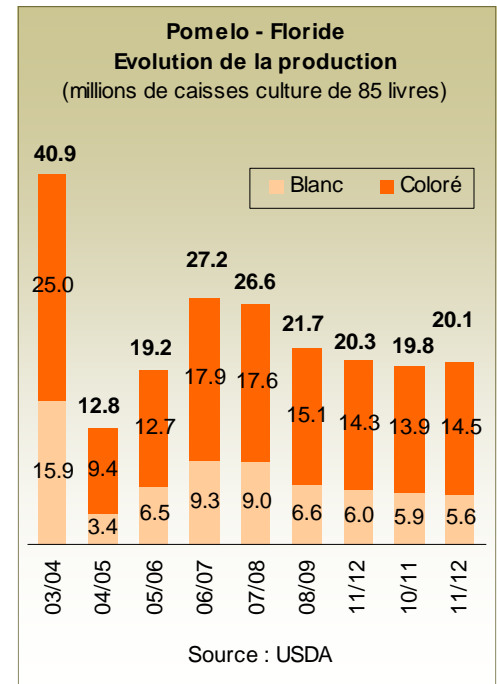
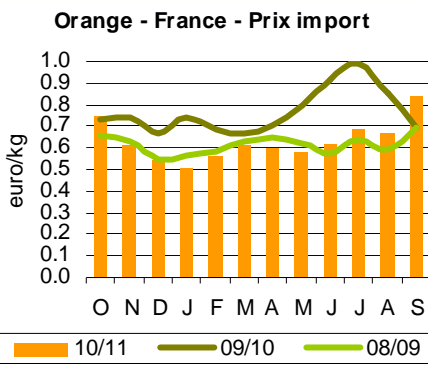
Source : FoodNews

■ Prévision de récolte agrumes de Floride. Les 147 millions de caisses culture d'orange projetées par l'USDA dans la prévision officielle diffusée le 12 octobre sont dans la fourchette haute des estimations des professionnels déjà publiées dans **FruiTrop** (septembre 2011). Si ce niveau se confirme, la récolte serait supérieure de 5 % à celle de la saison dernière, mais resterait inférieure d'environ 11 % à la moyenne des quatre saisons précédentes. La tendance est identique en pomelo : les 20.1 millions de caisses culture atten-

dues marquent une petite progression de 2 % par rapport à la saison passée, mais restent en retrait de 9 % par rapport à la moyenne. Point important à souligner pour le pomelo : la taille des fruits en ce début de saison passerait de nettement inférieure à la moyenne en 2010-11 à nettement supérieure à la moyenne en 2011-12.

Le dernier recensement du verger floridien d'agrumes est plutôt encourageant en pomelo. Si les surfaces continuent de baisser à un rythme assez soutenu, le nombre d'arbres semble s'être quasiment stabilisé à 5.3-5.4 millions depuis 2010. En revanche, le rythme de baisse reste sensible en orange. Même si l'effondrement connu entre 2004 et 2008 a pris fin, le verger continue de perdre un peu plus d'un million d'arbres par an depuis 2009, soit environ 2 % de son extension totale.

Source : USDA



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis 15 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Orange de table	nd	nd
Orange à jus	11.50-12.00	+ 6 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Orange de table	↗	- 11 %	
Orange à jus	↘	- 11 %	

VOLUMES	Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Valencia d'Argentine	↗	+ 42 %	Pleine campagne. Envois soutenus et concentrés vers l'UE.	- 5 %
	Valencia d'Afr. du Sud	↗	- 21 %	Pleine campagne, mais volumes limités en raison de pertes de production et d'un marché européen engorgé en début de saison.	- 23 %
	Navel d'Afr. du Sud	↘↘	- 12 %	Derniers volumes limités.	- 11 %

Pomelo

Septembre 2011

Catastrophique. C'est le mot qui convient le mieux pour qualifier ce marché en septembre. Malgré des apports très modérés d'Afrique du Sud et quasi inexistantes d'Argentine, les importants reliquats de volumes réceptionnés en août ont pesé sur le marché, d'autant que la qualité de certains lots laissait à désirer. Seules des opérations promotionnelles ont pu tirer la demande de sa torpeur estivale. Elles ont néanmoins entraîné le prix moyen mensuel dans des abysses jamais connus jusqu'alors. Dans ce contexte, les arrivages du Mexique n'ont que très difficilement trouvé leur place sur le marché en s'alignant sur les prix planchers des autres origines.



© Eric Imbert

■ Agrumes du Maroc : production record en 2011-12. La récolte attendue la saison prochaine devrait atteindre 1.9 million de tonnes, niveau jamais égalé jusqu'alors. La pluviométrie a été plutôt généreuse et les conditions météorologiques ont été favorables durant les étapes physiologiques clés de la floraison et de la nouaison. Par ailleurs, la dynamique de croissance du verger commence à apparaître. Cependant, les 570 000 t prévues à l'export ne progressent que d'environ 8 % par rapport à la saison passée et demeurent légèrement inférieures aux niveaux connus en 2006-07 et 2007-08. Le marché national, toujours en croissance, devrait absorber une bonne partie de la hausse de la production, notamment en orange, d'autant que le Ramadan prévu en début d'été devrait doper les ventes locales de Maroc Late. Les exportations de petits agrumes devraient être stables à environ 350 000 t. La très légère progression attendue en clémentine (environ 220 000 t contre 216 000 t en 2010-11) et en Nadorcott (environ 40 000 t contre un peu plus de 38 000 t en 2010-11) serait compensée par une baisse en Nour (73 000 t contre 79 000 t) et des autres variétés de petits fruits.

Source : l'Economiste



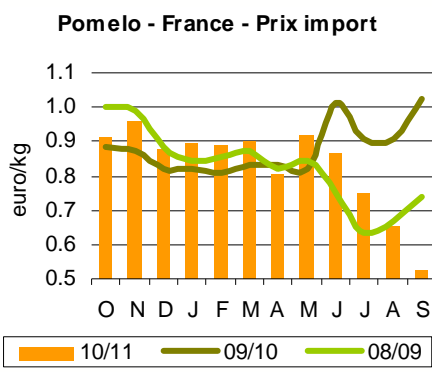
© Eric Imbert

■ Exportation de jus d'orange du Brésil : le NFC prend le pas sur le concentré ! Pour la première fois, les exportations brésiliennes de jus simple ont dépassé celles de jus concentré : 382 000 t sur la période allant de janvier à mai, contre 362 000 t. Cette mutation de l'industrie brésilienne au profit du NFC a pris moins de dix ans, les premières exportations significatives de NFC n'ayant démarré qu'en 2002. Ce changement est aussi symptomatique de la montée en gamme du marché européen, vers lequel la majeure partie de ces volumes est dirigée.

Source : FoodNews

■ Un composé du pomelo efficace contre la maladie d'Alzheimer ? Selon une étude menée par une équipe indienne et publiée dans une revue scientifique japonaise, la naringine aurait un rôle positif dans le traitement de la maladie d'Alzheimer. Ce flavonoïde est surtout présent dans le pomelo. Le traitement ne serait pas symptomatique, mais agirait sur les causes même de la maladie sans effets secondaires.

Source : Hindustantimes.com



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis eq. 17 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Tropical	8.50- 9.00	- 41 %

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Tropical	↘↘	- 29 %	

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Argentine	↘↘	nd	Derniers apports marginaux.	- 53 %	
Mexique	↘	nd	Apports en net développement à partir de mi-septembre et d'un niveau supérieur à celui de la saison passée.	nd	
Afr. du Sud	↘↘	- 29 %	Derniers arrivages limités et d'un niveau inférieur à la moyenne, mais stocks très importants disponibles en début de mois.	+ 12 %	

Ananas

Septembre 2011

Le mois de septembre a été particulièrement difficile pour les ventes d'ananas. L'offre de Sweet est restée assez basse tout au long du mois, mais n'a pas empêché une chute des cours liée principalement au manque d'intérêt pour le fruit. La demande sur l'ensemble du mois a été très atone.

On a assisté à plusieurs cas de mévente avec constitution de lots de resserre. Ces lots, qui étaient progressivement remis sur le marché, ont souvent accentué le phénomène de mévente dans la mesure où on trouvait également des fruits de bonne qualité et d'autres de moins bonne tenue. Sur l'ensemble du mois, l'offre de Sweet a été très déséquilibrée, avec beaucoup de gros calibres peu demandés. Malgré la tentative de mise en place d'opérations de promotion, les ventes sont restées très faibles. La demande était à la recherche de fruits de calibres 8 et 9, peu disponibles. Au début de la deuxième quinzaine, le retard ponctuel de navires a permis de relancer la demande. Toutefois, ce phénomène a été de très courte durée car très vite la demande a chuté, accentuant la baisse des cours. Le beau temps ainsi que la disponibilité de fruits de saison jusqu'à la fin du mois ont pesé sur les ventes de Sweet.

Le Cayenne a été quasi absent tout au long du mois. On a certes signalé l'arrivée ici et là de 4 ou 5 palettes, mais pour des quantités tellement confidentielles que l'offre pouvait difficilement être évaluée.

La situation a été assez bonne sur le marché de l'ananas avion. L'offre relativement limitée s'est bien vendue sur des bases assez fermes. Les fruits du Bénin ont été un peu plus recherchés pour leur qualité et leur coloration. L'offre de Pain de sucre, moins importante en fin de mois, s'est vendue sur des bases assez larges pendant tout le mois entre 1.80 et 2.00 euros/kg.

L'offre de Victoria s'est développée lentement mais régulièrement, permettant la remise en place progressive du fruit au niveau des grossistes et des magasins spécialisés.

■ **Litchi de Madagascar** : une filière responsable. Le retour d'expérience de la campagne 2010-2011 a été profitable. On se rappelle que le marché allemand s'était fermé aux litchis de Madagascar lorsque qu'un grand distributeur avait trouvé quelques lots de fruits dont la teneur en soufre était supérieure aux limites maximales de résidus autorisées par l'Union européenne. Le marché s'en était ainsi trouvé durablement perturbé entraînant des résultats économiques désastreux.

La filière litchi, profitant de l'inter-campagne, s'est structurée de telle sorte que les problèmes rencontrés l'année dernière ne se reproduisent plus. Le Groupement des Exportateurs de Litchis de Madagascar (GEL) bénéficie pour la campagne 2011-2012 d'une délégation de pouvoirs des autorités malgaches afin d'organiser les exportations dans le but d'améliorer la qualité des fruits et de s'assurer du respect des réglementations européennes. S'alliant l'expertise du Centre Technique Horticole de Tamatave et l'appui du Coleacp/PIP, le GEL a mis en place une série de mesures qui engagent formellement l'ensemble des opérateurs qui souhaitent exporter des litchis vers l'Union européenne.

Après s'être assuré que le protocole de soufrage, mis au point il y a plus de 20 ans par le Cirad (France), reste valide et qu'aucune nouvelle solution technique n'est actuellement disponible, le GEL met en place un Guide sectoriel d'autocontrôle qui permettra aux opérateurs de maîtriser les différentes étapes de la récolte des fruits à leur expédition. Le Guide d'autocontrôle propose en effet une méthode



d'analyse (type Haccp) des risques et les actions à entreprendre pour les limiter au cadre de la réglementation en vigueur.

La filière malgache procède également à la formation du personnel des stations de soufrage et d'emballage des litchis. Cette action s'accompagne d'une mise à niveau technique des installations de traitement. La taille des chambres de fumigation et les appareils d'extraction du soufre résiduel après traitement sont inspectés et changés si besoin est.



Chacune des quelque 25 stations sera obligatoirement agréée par un comité technique compétent avant le début de la campagne. Dans le cas contraire, elles seront interdites d'exploitation.

En parallèle, les capacités de contrôle du CTHT sont largement renforcées par l'acquisition de matériels de laboratoires supplémentaires, doublant ainsi son potentiel analytique.

En aval de la filière, ce plan se double d'un renforcement des contrôles à l'arrivée en Europe. Les importateurs améliorent radicalement leur approche en accélérant le processus des analyses de soufre. Quelques heures après débarquement des marchandises, les résultats d'analyses seront disponibles et prêts à être transmis aux distributeurs.

Ce plan d'envergure rassemblant les compétences de nombreux intervenants devrait permettre de rétablir la confiance de tous les acteurs de la filière litchi malgache qu'ils soient consommateur, distributeur, importateur ou exportateur.

La reprise en main de la filière est une réalité. Tous les opérateurs ont retenu la leçon de l'année passée. C'est d'autant plus important qu'une telle campagne est, côté production, une source de revenu primordiale pour des dizaines de milliers de familles à Madagascar.

Source : GEL

EUROPE

ANANAS — PRIX IMPORT

Semaines 36 à 39	Min	Max
Par avion (euro/kg)		
Cayenne lisse	1.80	1.95
Victoria	3.00	3.80
Par bateau (euro/colis)		
Sweet	6.00	9.00

ANANAS — PRIX IMPORT EN FRANCE — PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2011		36	37	38	39
Par avion (euro/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.85-1.90	1.80-1.95	1.80-1.95	1.80-1.90
	Cameroun	1.85-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Ghana	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
Victoria	Réunion	3.30-3.60	3.30-3.80	3.30-3.80	3.30-3.60
	Maurice	3.00-3.30	3.30-3.50	3.30-3.50	3.00-3.30
Par bateau (euro/colis)					
Sweet	Côte d'Ivoire	6.50-9.00	6.00-9.00	6.00-8.50	6.00-8.50
	Cameroun	6.50-9.00	6.00-9.00	6.00-8.50	6.00-8.50
	Ghana	6.50-9.00	6.00-9.00	6.00-8.50	6.00-8.50
	Costa Rica	6.50-9.00	6.00-8.50	6.00-8.00	6.00-7.00

Mangue

Septembre 2011

En début de mois, le déficit quantitatif sur les marchés européens favorisait le maintien de cours soutenus et fermes pour les fruits du Brésil, d'Israël et de Porto Rico, qui composaient la majeure partie de l'approvisionnement. Les prix assez élevés entraînaient à partir de la deuxième semaine du mois un repli de la demande, notamment de la grande distribution. Alors que l'offre restait stable, les cours des mangues bateau fléchissaient, surtout ceux des Tommy Atkins du Brésil. Pour les autres variétés, les prix résistaient mieux à ce mouvement de baisse, réellement perceptible seulement en fin de mois.

La campagne d'Espagne, timidement initiée en seconde quinzaine d'août, s'amplifiait, avec essentiellement des Osteen, souvent de gros calibres, plus difficiles à écouler sur un marché demandeur de calibres médians. Les cours s'érodaient tout au long du mois avec le développement des livraisons. Les fourchettes de prix s'élargissaient du fait de calibres parfois inadaptés à la demande, mais aussi en fonction de la qualité (stade de maturité variable) et des circuits commerciaux empruntés. L'Espagne expédiait également quelques lots de Tommy Atkins et d'Irwin, vendus respectivement autour de 7.00 euros/colis et entre 5.00 et 5.50 euros/kg. En deuxième semaine de septembre, le Maroc, nouvelle origine sur le marché de la mangue, proposait des Osteen, se plaçant ainsi sur le même créneau commercial que l'Espagne. Rapidement, leur cours s'alignait peu ou prou sur celui des fruits espagnols.

Le marché avion a été principalement approvisionné par Israël. Le prix des Kent est resté assez stable en dépit d'un léger fléchissement en seconde quinzaine du mois. En revanche, le cours des autres variétés comme Omer et Kasturi connaissait une forte décote à partir de la deuxième semaine du mois par manque d'intérêt des acheteurs. Parallèlement se développaient les livraisons de Kent du Brésil qui, même modestes, alourdissaient rapidement le marché. Peu colorées et de maturité très juste, ces mangues se heurtaient à la concurrence israélienne et espagnole. Quelques lots d'Haden plus colorés complétaient l'offre du Brésil. L'Egypte expédiait des lots de Kent qui s'écoulaient sur la base de 3.50-4.00 euros/kg.

Litchi

Septembre 2011

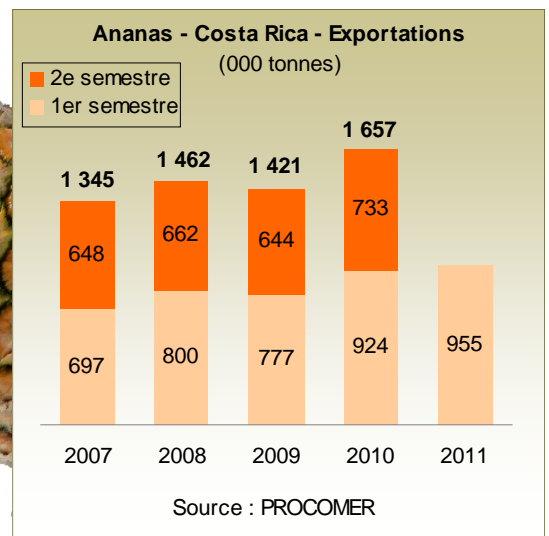
Le marché européen du litchi s'est avéré peu approvisionné en septembre. En première quinzaine, s'achevait la campagne de commercialisation des litchis israéliens en variété Mauritius. Leur cours passait de 3.50 à 3.00 euros/kg en milieu de mois, principalement sur les marchés belge et hollandais. Le fléchissement des cours s'expliquait par la faible demande, mais également par une dégradation qualitative des derniers lots réceptionnés. Sur le marché français, la campagne israélienne se poursuivait jusqu'à la fin septembre avec la variété Yellow Red. Ces fruits obtenaient des cours réguliers de 5.00 à 5.50 euros/kg, en baisse en fin de mois à 4.50-5.00 euros/kg. De forme plus sphérique que les Mauritius, ces litchis présentaient une coloration globalement satisfaisante et une bonne qualité gustative. En revanche, leur tenue était de courte durée, exigeant des ventes rapides sur un marché peu réceptif à ce produit et aux prix élevés proposés face à la concurrence d'autres fruits plus accessibles. Les exportations de Yellow Red n'ont concerné que de faibles tonnages limités à quelques palettes par semaine. Parallèlement, quelques lots de litchis d'Espagne étaient aussi proposés sur le marché français, mais les quantités restaient confidentielles.

■ Le Japon ouvre ses portes à la mangue pakistanaise. Les exportateurs devraient pouvoir commencer à commercialiser leur production sur ce marché à partir de 2012. Les fruits devront avoir reçu au préalable un traitement thermique à la vapeur pour garantir l'absence de mouches des fruits. Le Japon importe de 10 000 à 12 000 t de mangue par an, principalement du Mexique et des Philippines, fournisseurs mineurs pour le marché communautaire.

Source : Reefer Trends

■ L'ananas plus fort que la banane au Costa Rica. Les surfaces dédiées à la broméliacée seraient de 46 000 ha, contre 43 000 ha pour la banane. Le Costa Rica contrôle près de 70 % du commerce mondial de l'ananas, avec des volumes ayant dépassé 1.6 million de tonnes en 2010. Près de 80 % des surfaces en culture sont situées dans le nord du pays, dans la zone de Huetar.

Sources : Reefer Trends, CIRAD



MANGUE — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

Semaines 2011	36	37	38	39
Par avion				
Israël	20	20	20	20
Brésil	20	10	20	30
Par bateau				
Brésil	1 600	1 760	1 900	2 110

MANGUE — PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS — en euros

Semaines 2011		36	37	38	39	Moyenne sept. 2011	Moyenne sept. 2010
Par avion (kg)							
Israël	Kent	3.50-4.00	3.00-3.80	3.00-3.30	3.00-3.50	3.10-3.70	3.50-4.20
Israël	Autres variétés	3.00-3.50	2.50-3.00	2.50-3.00	2.50	2.60-3.00	3.50-4.90
Brésil	Kent	4.00-4.30	4.00	4.00	4.00	4.00-4.10	3.65-4.15
Brésil	Haden	3.80-4.00	3.80-4.00	4.00-4.50	3.70-4.30	3.80-4.20	3.60-4.10
Par bateau (colis)							
Brésil	Tommy Atkins	5.50-6.50	5.50	4.00-5.00	3.00-4.00	4.50-5.25	3.60-4.40
Porto Rico	Keitt	5.50	4.50-5.00	4.50-5.00	4.00	4.60-4.90	-
Israël	Kent/Keitt	5.50-6.00	5.50-6.00	5.50-6.50	5.00-5.50	5.40-6.00	4.60-6.10
Par camion (colis)							
Espagne	Osteen	6.00-10.00	7.00-9.00	6.00-9.00	6.00-8.00	6.25-9.00	7.30-9.00
Maroc	Osteen	-	9.00-9.50	8.50	8.00	8.50-8.65	-

Fret

Septembre 2011

Les armateurs de reefers ont entamé les négociations de renouvellement des contrats d'affrètement à temps alors que le sol se dérobaît sous leurs pieds. En effet, tandis que le marché spot qui se prolonge, plus faible que jamais, a annulé tout sentiment positif résultant d'une bonne période de pointe de février à avril, les vrais dégâts sont provoqués par les lignes conteneurs. Non seulement Maersk et MSC ont fragilisé les marchés spot de banane de la Mer Noire, historiquement du ressort des reefers, mais ils ont tous les deux commencé à saper la loyauté des grandes sociétés envers le transport par reefer spécialisé.

Il est apparu en septembre que Chiquita va utiliser des conteneurs (Maersk) pour ses expéditions de Puerto Quetzal vers la Côte Ouest des États-Unis, tandis qu'elle réorganise son programme transatlantique afin de profiter d'un service MSC à bas prix du Costa Rica vers Bremerhaven. Ailleurs, et après avoir découragé JFC d'utiliser des reefers vers la Mer Noire, la multinationale russe a elle-même quitté MSC pour Maersk, obligeant ainsi MSC à essayer d'attirer Noboa avec un service semblable à bas prix pour la Méditerranée.

La pression commence à monter : Dole a cessé son service de 5 navires de l'Equateur vers la Méditerranée, Del Monte livre de nouveau des navires Family Class à NYKCool et Fyffes est sur le point d'utiliser des conteneurs sur un de ses deux liens transatlantiques. Ainsi les opérateurs de reefers sont exposés à de forts vents contraires. Tout laisse à penser qu'à moins d'un retrait définitif et proche de davantage de navires vieillissants, il y aura bientôt une surcapacité de haut de gamme avec en tout et pour tout un marché spot sérieusement compromis pour le début de 2012.

Il est possible à court terme que les transfuges reviennent si la performance des lignes n'est pas à la hauteur des promesses, mais dans un cadre plus large ceci ne changerait pas grand chose à long terme ou même moyen terme pour les reefers spécialisés .

Ce ne sont pas uniquement les investissements énormes (capacité en alvéoles et équipements reefer) effectués par les lignes qui mettent le mode de transport en danger, mais également les investissements en infrastructures reefer au départ et à l'arrivée qui influent sur la situation. Bien sûr, il va falloir payer tout ceci un jour, et ce jour-là le reefer spécialisé sera peut-être un lointain souvenir et les lignes pourront dicter leurs propres termes.

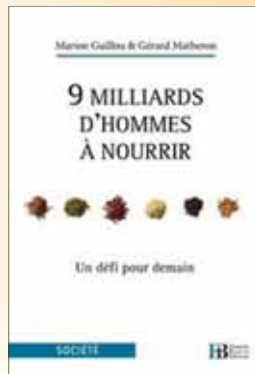
À quelques exceptions près, les affréteurs et acteurs de fret ont — c'est bien connu — une vision à court terme : rares sont ceux qui voient plus loin que les deux ou trois prochaines saisons, sans parler d'un plan à 5 ou 10 ans. Mais les lignes fonctionnent dans une autre dimension spatio-temporelle. Par exemple, quel est l'échelle temps utilisée par APM Terminals, filiale de Maersk, pour l'amortissement de son terminal de 1 billion de USD sur la côte du Costa Rica ?

■ La Niña : shoot again, same player. L'Agence nationale américaine sur l'étude du climat (NOAA) annonce le retour, pour la deuxième année consécutive, de La Niña. Les eaux de surface de l'océan au niveau de l'Equateur sont plus froides que la moyenne. C'est un signe avant-coureur d'un hiver qui pourrait être à nouveau marqué par de fortes pluies en Colombie, un temps plus froid et humide au nord-ouest des USA, plus chaud et plus sec du sud-ouest de la Californie à la Floride, etc. L'Equateur se prépare à recevoir des pluies faibles sur les régions côtières. Au Pérou, la région Nord serait plus arrosée. Les météorologistes notent toutefois que les effets de la Niña sont moins puissants lorsqu'elle advient deux fois de suite.

Sources : NOAA, CIIFEN, Reefer Trends

■ Allons-nous vers une crise alimentaire mondiale majeure ? Après des décennies d'insouciance, nos opinions publiques découvrent peu à peu l'ampleur du défi. Plus encore, pour nourrir convenablement neuf milliards au moins d'êtres humains en 2050, il faudra produire en quantité croissante une nourriture répondant à des normes de qualité exigeantes, et cela en respectant mieux l'environnement. Il faudra en outre tenir compte qu'une partie des terres sera utilisée pour la production d'énergie et de biens industriels, ou le stockage de carbone et la protection de la biodiversité. Cela supposera d'innover, de réduire les pertes et les gaspillages, de diminuer les consommations alimentaires excessives et déséquilibrées et simultanément, de sortir de la pauvreté le milliard d'êtres humains qui souffrent aujourd'hui de la faim.

Source : CIRAD



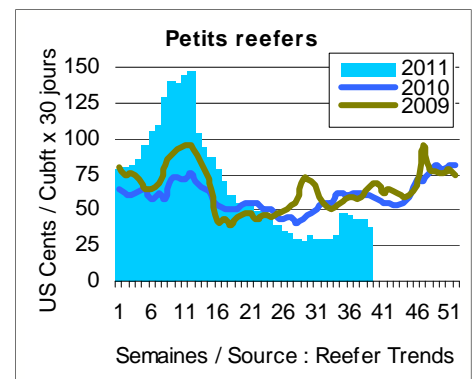
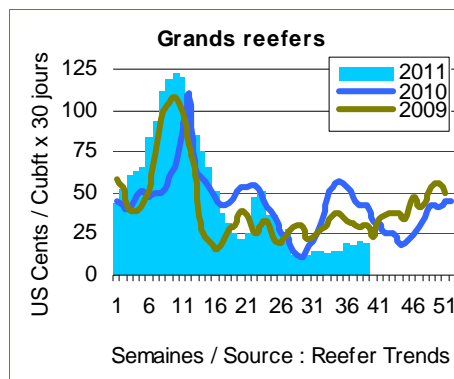
Un livre de Marion Guillou et Gérard Matheron, Ed. Bourin 2011

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

reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

MARCHES SPOT		
Moyennes mensuelles		
US\$/cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Septembre 2011	19	43
Septembre 2010	47	58
Septembre 2009	29	52



**Pierre Gerbaud
Consultant**



Tél : 33 1 46 87 47 41
Mob : 33 6 77 76 11 56

pierre.gerbaud@hotmail.com



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

Des analyses économiques
indépendantes

Des newsletters hebdomadaires
spécialisées : litchi, mangue, etc.

Un contrôle qualité

FRUITROP

Votre revue sur le web



Nouvelle version

<http://passionfruit.cirad.fr>

3 500 articles en texte intégral !

Tomate d'hiver

Une campagne 2011-2012 précoce

Le Maroc ajuste ses positions...

L'approvisionnement européen en tomate d'hiver demeure globalement assez chaotique, chacun

des protagonistes cherchant encore sa place, que ce soit en termes de calendrier ou d'assortiment, avec souvent une grande part d'inconnu liée aux conditions climatiques. Ainsi, après deux années marquées par un début de campagne brutal, la saison marocaine 2010-11 a débuté très timidement, contre toute attente. Plusieurs facteurs y ont contribué : l'échelonnement des plantations, le Ramadan fin août, les chaleurs de l'été (43 à 47°C), puis un développement particulièrement contrarié de l'offre en raison de températures nocturnes inhabituellement fraîches en automne qui ont ralenti la maturation des bouquets. Le marché est donc resté allégé jusqu'en semaine 49, permettant de maintenir de très bon niveaux de prix (entre 0.85 et 1.00 euro/kg au stade import), d'autant que la pression espagnole était particulièrement faible.

Ce retard s'est ensuite traduit par un pic d'approvisionnement historique sur la fin de l'année (12 200 t pour la semaine 50 rien que sur le marché de Saint-Charles), avec l'arrivée simultanée à maturité de plusieurs bouquets. Les prix ont rapidement chuté (0.43 euro/kg dès la semaine 52 au stade import), en dessous même du prix d'entrée entre le 21 décembre et le 4 janvier.

Puis le marché s'est assez rapidement repris en janvier 2011, en raison d'une baisse tout aussi rapide de l'offre, les températures

étant nettement plus fraîches. De plus, avec un marché intérieur marocain et un marché russe porteurs, le potentiel d'exportation vers l'Europe a été limité.

Le marché est ensuite resté relativement bien orienté jusqu'en mars, compte tenu de la faiblesse de l'offre espagnole, mais il s'est ensuite inexorablement dégradé du fait d'une forte hétérogénéité qualitative qui a perduré jusqu'à la fin de la campagne. Les volumes ont alors sensiblement baissé à partir du mois de mai.

Finalement, malgré une campagne assez chaotique et tardive, les exportations marocaines ont été d'un très bon niveau (2^e meilleure performance de la décennie), atteignant un total de 364 000 t (cumul provisoire de l'EACCE arrêté à fin juin), soit une hausse de 17 % par rapport à 2009-10, mais bien en deçà du record de la campagne 2008-09 de 421 145 t. Les exportations vers la Communauté européenne seraient également remontées à 325 000 t, supérieures de 15 % à celles de 2009-10 et d'un niveau équivalent à la forte année 2008-09, en l'absence d'évolution des quotas.

Décidément, les campagnes de tomate d'hiver se suivent mais ne se ressemblent vraiment pas. Ainsi, alors que la précédente a été très tardive, la campagne 2011-12 devrait être des plus précoces. Toutefois, la spécialisation des différentes origines présentes permet à chacune d'occuper un créneau assez spécifique, même si certaines se chevauchent encore, notamment pour les petits fruits. Les importations extracommunautaires ont néanmoins marqué le pas l'an dernier, se stabilisant autour de 450 000 t, tandis que la production espagnole poursuivait sa reconquête du marché européen avec 730 000 t, en hausse de 7 % par rapport à 2009-10.



© Eric Imbert

 idyl, Producteur & Partenaire

I 
Quality 



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

 idyl

Pour nous contacter
33 (0)4 90 24 20 00
www.idyl.fr



Maroc Fruit Board



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



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

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

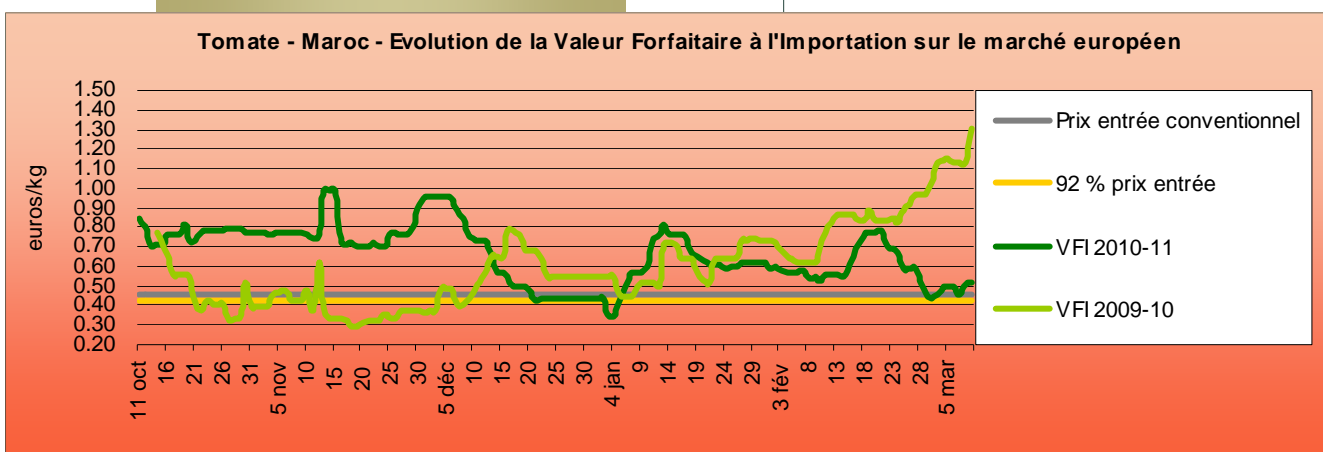
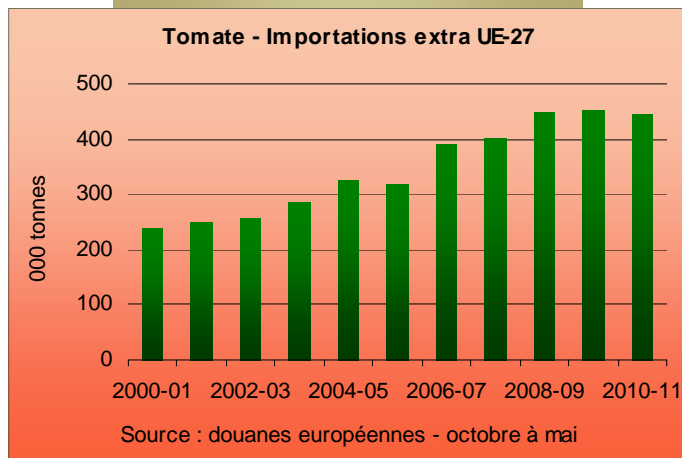


...En dépit d'un accord bilatéral remis aux calendes

Les négociations bilatérales entre l'Union européenne et le Maroc sont, en effet, toujours en discussion. Officiellement relancé en septembre 2010, cet accord, qui prévoyait une augmentation progressive du contingent marocain à droits nuls (de 233 000 tonnes actuellement à 285 000 t en 2014), a été ratifié par le Conseil des Ministres le 13 décembre 2010. Cependant, le processus a depuis été suspendu suite à une demande d'éclaircissement du Parlement européen qui doit encore ratifier l'accord.

Mais, plus généralement, c'est l'approche de Bruxelles dans les négociations commerciales avec les pays tiers qui a été fortement critiquée par les eurodéputés. Ils ont demandé à la Commission européenne d'adopter une approche plus équilibrée du marché communautaire, afin de ne pas faire passer au second plan les intérêts agricoles, par rapport à ceux de l'industrie et des services. Ils ont ainsi réclamé un durcissement des contrôles aux frontières et des méthodes de production dans les pays qui exportent vers l'UE, ainsi que le renforcement des normes environnementales et sanitaires qui s'appliquent aux produits importés, de façon à assurer une concurrence plus équitable vis-à-vis des producteurs européens.

La commission de l'Agriculture du Parlement européen s'est donc prononcée le 12 juillet dernier à une large majorité contre la ratification de cet accord entre l'Union européenne et le Royaume du Maroc. Par ailleurs, M. José Bové — rapporteur pour l'Accord de libre échange entre l'Union européenne et le Maroc sur les produits agricoles et les produits de la pêche — a également demandé lors de la dernière session de la Commission Internationale du Commerce, qui s'est tenue le 22 septembre dernier à Bruxelles, l'application de l'Article 90-alinéa 6 du Règlement du Parlement qui permettra à la Cour européenne de justice de statuer sur la conformité de cet accord par rapport aux traités internationaux. Cela pourrait suspendre, sans doute pour plusieurs années, la signa-





© Eric Imbert

ture de l'accord en attendant la réponse de la Cour européenne de justice.

Tandis que l'Espagne joue serré

La première partie de campagne a été relativement allégée en 2010-11 en Espagne, du fait de la baisse des surfaces en cultures d'automne dans les zones d'Alicante, de Mazarrone et de Murcie, par ailleurs plus axées sur le marché intérieur qu'à l'export. Les envois n'ont donc progressé qu'à partir de début novembre, avec l'entrée en production de la zone d'Almeria puis des Canaries à compter de la mi-novembre. La progression de l'offre a toutefois été contrariée par des températures nocturnes trop froides, qui ont ralenti les envois fin novembre-début décembre, mais ont entraîné ensuite un développement assez brutal de l'offre début 2011 (2 500 à 3 000 tonnes/semaine sur le marché de Saint-Charles). Les cours ont très rapidement fléchi en fin d'année 2010, en raison de la pression de l'offre marocaine, passant pour les rondes au stade import de 0.85 euro/kg en semaine 50 à 0.45 euro/kg en semaine 52.

Après cet afflux, les volumes ont ensuite faibli en février pour remonter dès la fin du mois à plus de 3 000 t/semaine sur le marché Saint-Charles, avec une offre très diversifiée : tomate allongée, grappe, coeur de boeuf, petite segmentation, etc. Le retard pris par la production espagnole a maintenu une forte pression de cette origine jusqu'à fin avril et créé un certain télescopage avec les autres productions européennes. Ceci a entraîné la formation de lots de resserre et la baisse inexorable des niveaux de prix avec un décrochage assez marqué fin avril, notamment en tomate grappe (0.75 euro/kg au stade import en semaine 16 pour 0.50 euro/kg en semaine 19). Les envois ont ensuite fortement diminué en mai avec le déploiement des autres origines et ont été particulièrement réduits en juin compte

tenu de la crise sanitaire de la fin mai due à *E. coli* (semaine 22).

Après deux années pénalisées par de très mauvaises conditions climatiques, une nouvelle baisse des surfaces (12 700 ha, soit - 3 % sur 2009-10 pour les principales zones de production de Murcie, d'Almeria et des Canaries) et une campagne 2010-11 plutôt tardive, les exportateurs espagnols ont néanmoins réalisé une belle performance en 2010-11 avec un total de 750 000 t exportées (+ 7 % sur 2009-10), même si ce chiffre est bien en deçà des niveaux encore atteints il y a 4 à 5 ans (plus de 880 000 t).

Un début de campagne 2011-12 très précoce

Effet de balancier oblige, la campagne 2011-12 devrait être aussi précoce que la précédente a été tardive, non seulement parce que les prix ont été rémunérateurs l'an dernier en début de campagne et catastrophiques en décembre, mais surtout en raison du décalage lié au Ramadan et à des conditions climatiques favorables. Effectivement, la météorologie a eu cette année un double impact sur la précocité de la campagne. Premièrement, les producteurs ont planté tôt, anticipant une fin de campagne européenne très précoce en raison de la forte avance prise au printemps du fait d'une météo estivale. Deuxièmement, elle a favorisé la végétation durant tout l'été, sans incident majeur.

Toutefois, si la campagne espagnole affiche une certaine avance, celle du Maroc devrait être encore plus précoce car les opérateurs ont été contraints d'avancer les plantations du fait du Ramadan qui a commencé début août. Elles ont ainsi été entamées à la mi-juillet, avec déjà 25 % des surfaces plantées en deuxième quinzaine de juillet, alors que l'essentiel des plantations s'effectue en général entre le 15 et le 25 août. Le début de campagne pourrait donc se faire sur les chapeaux de roue, avec un potentiel de production qui risque de largement dépasser le quota du contingent à droits nuls alloué au Maroc en début de campagne (10 600 t en octobre et 27 700 t en novembre).

Par ailleurs, même si l'offre est désormais allégée en Espagne en tout début de campagne, avec une nouvelle baisse des surfaces en cultures d'automne notamment à Alicante (stabilité sur Murcie), la production pourrait débiter vers la mi-octobre à Almeria et en deuxième quinzaine d'octobre aux Canaries.

Concernant le type variétal, les tomates rondes devraient rester majoritaires au Maroc, tandis que les grappes domineront encore l'offre d'Almeria. Cependant, la diversification devrait encore se renforcer avec davantage de tomates cocktail et cerise au Maroc et plus de tomates allongées et cerise sur Almeria ■

Cécilia Céleyrette, Infopruit
c.celeyrette@infopruit.fr

Marché mondial bananier

Une crise plus structurelle que conjoncturelle

En général, le monde se partage entre optimistes et pessimistes. Le monde bananier, lui, se scinde entre pessimistes et inconscients. En ce moment, les premiers se rencontrent plus fréquemment que les seconds. Ce groupe est historiquement formé par les tenants d'un marché bananier ouvert à tous les vents. En effet, l'OMC, la Commission européenne, le gouvernement équatorien et la majorité des Etats membres eu-

ropéens ou encore les Etats-Unis sont pénétrés de l'idée que le monde bananier sera meilleur avec un marché européen dérégulé. Le groupe des pessimistes, peu ou prou tous les opérateurs de la filière, subit en quelque sorte les délires des inconscients. Depuis 2006, année 1 du processus de libéralisation, les effets du climat ont largement occulté les conséquences du changement réglementaire sur le marché européen. Certains, avec une bonne dose de mauvaise foi, ont ainsi remis en cause l'effet déprimant du passage d'un système contingentaire à un système tarifaire assorti d'une baisse programmée du droit de douane.

Les années 2011 et sans doute 2012 seront celles qui vérifieront les sinistres oracles. Alors que nous avons terminé l'année 2010 et commencé 2011 sur une vague d'optimisme proche de l'exaltation (prix record à l'importation en Europe et aux Etats-Unis), le retournement a été violent au second trimestre et s'est largement amplifié au troisième.

On peut globalement identifier un fautif à cette dégradation du marché : l'emballage des quantités commercialisées au niveau mondial et notamment européen. En effet, 2011 vérifie la relation classique entre offre et demande. La tendance de fond est nette : 5 % de volumes supplémentaires entre avril et juillet 2011 par rapport à la même période de 2010. Mois par mois, les dépassements s'élèvent entre + 2 et + 8 %. Finalement, 76 000 tonnes de

plus ont été commercialisées sur quatre mois. Un autre indice de cette pression de l'offre nous est donné par l'Equateur, premier fournisseur mondial, qui n'a jamais autant exporté : 193 millions de cartons sur les huit premiers mois de 2011, soit 15 à 20 millions de plus que les années précédentes.

L'augmentation des quantités commercialisées dans l'UE cache tout de même quelques subtilités. Ainsi, les révolutions en Méditerranée ont perturbé les flux de banane en faisant revenir une partie des fruits vers l'UE. La crise autour des fruits d'été n'a pas non plus arrangé les choses. Le syndrome du concombre pestiféré a aussi eu un impact sur la demande, creusant encore un peu plus le fossé avec l'offre pléthorique disponible. Enfin, les effets plus ou moins diffus de la crise économique ont aussi pesé sur la consommation en général. Mais il ne faut pas se tromper. Ces facteurs conjoncturels n'ont fait qu'aggraver la tendance qui est clairement à une augmentation de l'offre de banane sur le marché mondial et plus particulièrement sur la zone Europe.

La dépression bananière de ces derniers mois fait craindre que le marché n'entre dans une nouvelle crise structurelle grave. Si les capacités de production restent intactes à la sortie de la saison cyclonique, l'offre en 2012 sera pléthorique. D'autant que le plan d'urgence avorté mis en place par l'Equateur montre combien il est difficile de réguler l'offre. Il n'est de toute façon plus question de le faire côté demande : l'oraison funèbre de l'OCMB a été prononcée il y a déjà longtemps.



© Denis Loeillet

Fière de son origine.

Banane
DE GUADELOUPE
& MARTINIQUE

La banane préférée des français* est le fruit de l'agriculture durable.

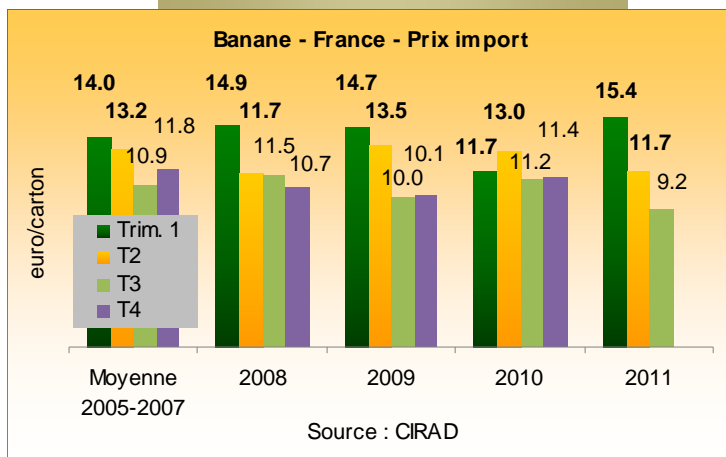
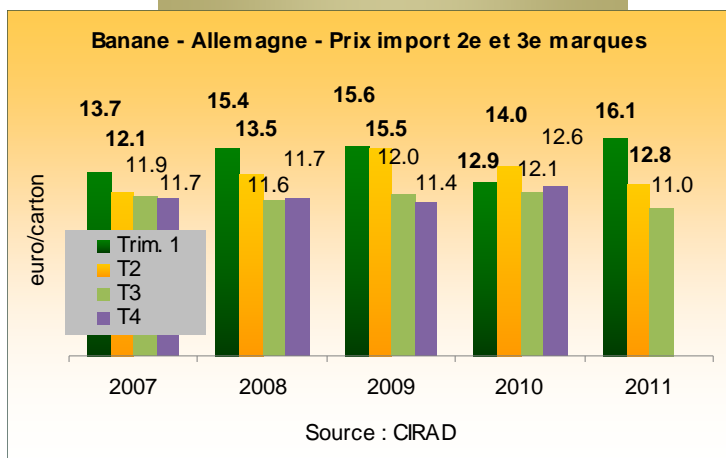
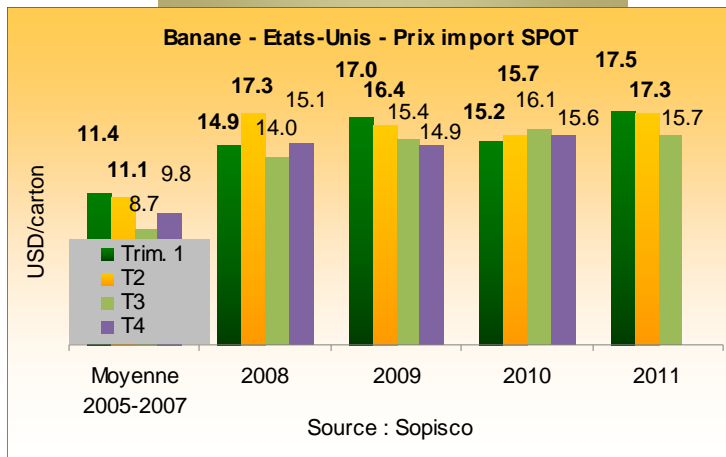
A ceux qui disent qu'une banane, c'est une banane, les 750 producteurs de Guadeloupe et Martinique répondent que choisir leur banane, c'est choisir une saveur liée à un terroir unique et préférer une agriculture qui préserve l'environnement, respecte les Hommes et pérennise l'économie locale.

Un vrai savoir-faire de nos régions dont nous pouvons tous être fiers.

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

LE BON GOÛT DE NOS RÉGIONS

www.bananeguadeloupemartinique.com



Merci à l'Oncle Sam

Le salut ou, en tout cas, le sauvetage relatif du marché est sans doute venu des Etats-Unis. Le pyromane a joué, à son insu, au pompier. Les quantités mensuelles importées aux Etats-Unis ont régulièrement augmenté durant toute l'année 2011. Par rapport à la moyenne triennale 2008-2009-2010, le surplus mensuel varie de 3 à 10 %. Seules les importations de mars ont été stables. Sur les sept premiers mois, quelque 130 000 tonnes supplémentaires ont été importées aux Etats-Unis. Contrairement aux prix importation européens qui se sont effondrés sur la période, ceux des Etats-Unis se sont au pire maintenus et au mieux améliorés. La structure très particulière du marché américain a permis ce tour de force. Encore une preuve que l'organisation d'un marché, que ce soit sur une base volontaire comme c'est le cas aux Etats-Unis, ou sous la contrainte via la réglementation, comme ce fut le cas pendant près de 15 ans en Europe, est à même de maintenir un niveau équitable de prix pour tous, y compris les consommateurs. En effet, avec ou sans réglementation de marché, les prix de détail semblent en grande partie déconnectés du prix importation : ils n'ont subi aucune inflation majeure aux USA ou en Europe. Ils sont à tel point déconnectés que, dans le cas français, les prix détail ont augmenté sensiblement cet été alors que l'offre était abondante.

Les effets dérisoires de la régulation par l'offre

Une fois le constat établi, la question centrale est de savoir si cette crise est davantage structurelle que conjoncturelle. Car, sur la longue période, le marché bananier, comme n'importe quel marché notamment agricole, est ponctué et façonné par les crises. Certains indices permettent, sinon de conclure, du moins d'orienter la réflexion vers l'hypothèse « crise structurelle ». Trois exemples s'offrent à nous. En premier lieu, on soulignera le déclenchement du plan d'urgence bananier en Equateur. Depuis le 18 août 2011, les autorités ont mis en place un fond de soutien aux petits producteurs doté d'un peu plus de 10 millions d'euros. L'objectif était de retirer du marché 1 million de régimes par semaine sur les 5 millions exportés et de les distribuer aux petits éleveurs situés dans la Cordillère ou de les envoyer aux pays amis comme Cuba ou le Venezuela. Le système s'est vite transformé en fiasco total. A peine 100 000 régimes par semaine ont été achetés, soit moins de 2 % de l'offre « officielle » équatorienne. Les règles d'éligibilité (facture, inscription à des registres de producteurs, déclaration d'impôt, etc.) sont vite apparues comme rédhitoires pour la grande majorité des producteurs. En outre, le transport de la zone de production à la Cordillère n'était pas organisé et encore moins financé. De plus, beaucoup de producteurs se plaignent de n'avoir pas été payés à temps, entamant encore davantage leur peu de capital confiance envers le gouvernement équatorien. Enfin, le programme a mis tellement de temps à se mettre en place que le marché a fait son travail. Les prix d'achat sont remontés à 4 USD/régime,



Simba France - 1, rue de la tour - Centra 119 - 94566 Rungis Cedex

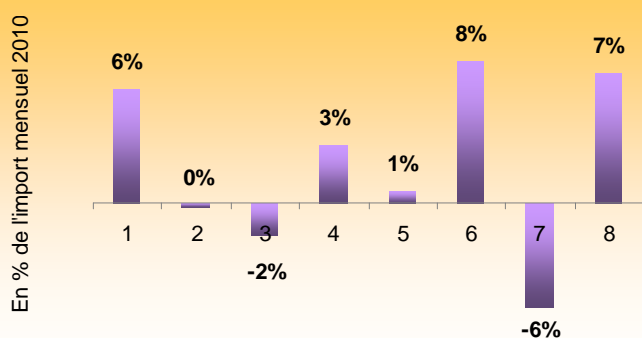
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du C.R.D. - Toute reproduction interdite

Tél. : 01 56702626 - Fax : 01 56702620 - Courriel : simba@simba.fr

© Denis Loeillet

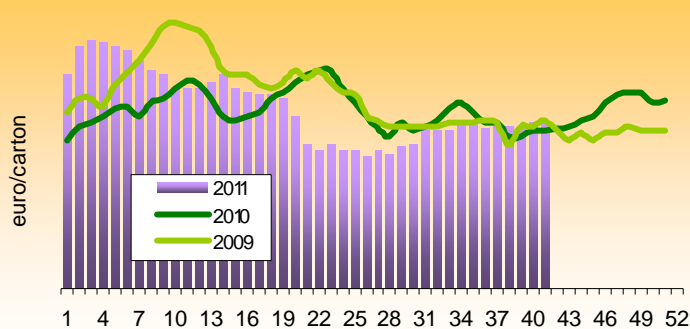


Banane - Etats-Unis - Import mensuel - Variation 2011/2010



Source : douanes US

Banane - Allemagne - Prix import - 2e et 3e marques



Semaines / Source : CIRAD

enterrant définitivement ce plan d'urgence. On parle désormais d'un soutien financier au traitement aérien contre la cercosporiose noire pour les petits producteurs.

Dans un autre registre, il est intéressant de s'arrêter sur la politique interventionniste du gouvernement équatorien. C'est bien, c'est de bonne politique, c'est souvent la seule solution en agriculture du fait de la très grande volatilité des prix agricoles. Pourtant, dans la série « faites ce que je dis, ne faites pas ce que je fais », cette politique est de la même essence théorique que celle qui a inspiré l'OCM banane dont le principal fossoyeur fut l'Equateur. Dommage !

La Colombie et le Costa Rica nous donnent le second exemple. Ils ont récemment réduit volontairement et pour une période donnée leurs exportations afin de maintenir les prix mondiaux. Fait rarissime et c'est en 2011 que cela arrive ! Enfin, côté sociétés de commercialisation, les grandes manoeuvres capitalistiques et organisationnelles de Dole en Europe, même si elles ne sont pas liées à la seule crise actuelle, prouvent que les entreprises du secteur souffrent et s'attendent à souffrir davantage.

On retiendra aussi l'effet du taux de change qui contribue très largement pour certains pays exportateurs à leur compétitivité, notamment sur le marché européen. Ainsi, la baisse relative de l'euro face au dollar ces derniers mois a entamé le revenu des producteurs latino-américains.

Prophétie maya à la sauce banane

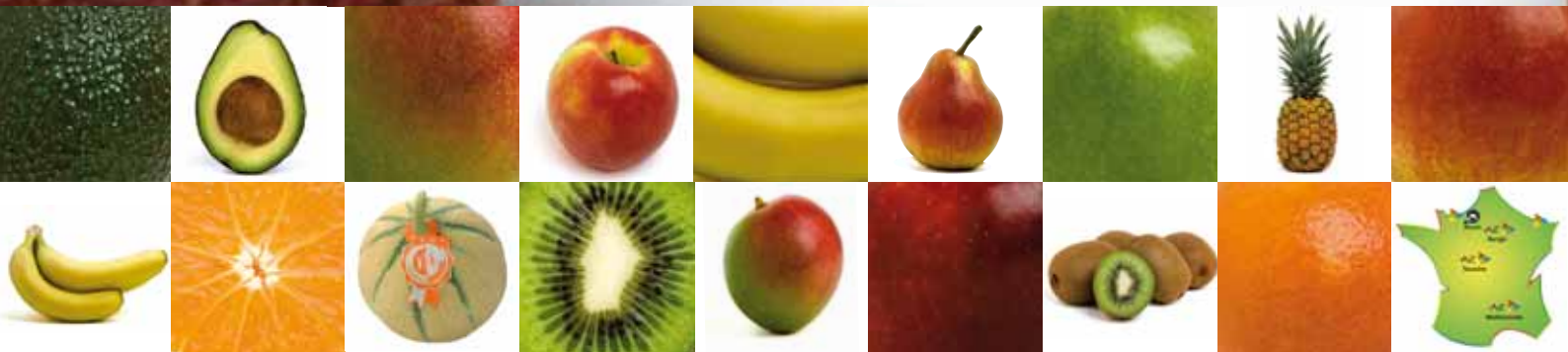
Au risque d'être une nouvelle fois alarmiste, on peut prophétiser que l'année 2012 sera particulièrement dangereuse pour le secteur bananier. En effet, au moment où nous écrivons ces lignes, les capacités de production sont intactes alors que nous sommes sortis de la saison cyclonique. Certes, les pluies ont été très denses sur toute l'Amérique centrale et l'arc Caraïbe, mais les cyclones ont épargné les zones bananières. C'est évidemment inestimable pour les populations locales, mais une menace à venir pour le marché mondial. Si l'on se remémore les années précédentes, le marché mondial a vécu au rythme des saisons cycloniques, des coups de vents, des Niño et Niña et des inondations. Une année plus calme sur le front climatique et l'offre mondiale augmentera mécaniquement. Et face à cette offre en forte inflation, les mécanismes de régulation se sont évaporés, notamment pour l'UE.

Les Mayas pourraient donc avoir raison. Ils ont prévu la fin du monde, pas forcément que bananier, pour décembre 2012. Pourquoi attendre cette date ? Les effets avant-coureurs pourraient se vérifier dès les premiers mois de 2012 ! A moins qu'avant cela le ciel ne nous tombe sur la tête ■

Denis Loeillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

GROUPE AZ FRANCE

La filière qualité sur mesure



AZ MED - CAVAILLON

AZ FRANCE - RUNGIS

AZ TOURAINE

MIA - ROUEN

AZ GRAND EST

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

Tel : 04 90 06 66 00

Tel : 01 41 80 33 33

Tel : 02 47 49 30 30

Tel : 02 32 10 52 52

Tel : 03 87 57 56 50

Fax : 04 90 96 66 16

Fax : 01 46 86 23 16

Fax : 02 47 29 01 84

Fax : 02 35 70 96 03

Fax : 03 87 57 56 51

E-mail : azmed@azmed.fr

E-mail : commercial@azfrance.fr

E-mail : p.raguin@aztouraine.fr

E-mail : commercial@mia-rouen.fr

E-mail : azgrandest@azgroupe.com

Litchi de Madagascar

La voie du progrès !

Chaque année, l'approche de la campagne de commercialisation du litchi de Madagascar entretient la fébrilité des opérateurs de la filière. Il est vrai que la période de vente est courte et que les enjeux sont importants. Peu de filières provoquent cette atmosphère anxiogène. Il faut bien convenir qu'exporter et commercialiser de 15 000 à 23 000 tonnes de fruits selon les années sur une période d'expédition de deux mois a de quoi susciter la tension des intervenants, tant en amont qu'en aval de la filière. L'étude des flux et des déroulements de campagne de la dernière décennie ne peut que le confirmer. Aucun schéma pérenne ne semble s'appliquer à cette filière.

Après des années de tâtonnements, la filière litchi de Madagascar semble tenir compte des expériences passées en prenant de nouvelles orientations, souhaitées et soutenues par les pouvoirs publics. Un accent particulier sera mis lors de la prochaine campagne sur les aspects qualitatifs des fruits ainsi que sur une meilleure adaptation des volumes aux capacités d'absorption actuelles des marchés européens.

L'interrelation étroite de multiples facteurs paraît interdire toute règle générale sur les profils de campagne. Le démarrage précoce ou tardif de la récolte, l'importance ou la faiblesse de la production, la répartition des livraisons avant ou après les fêtes de fin d'année, la qualité des fruits, le calendrier de commercialisation, l'impact de la logistique au chargement comme à la réception des marchandises, l'auto-concurrence des opérateurs, la réceptivité de la distribution, le dynamisme ou l'apathie de la consommation sont autant d'éléments qui, combinés entre eux, rendent difficile une appréhension globale de l'évolution de cette filière, sans cesse à la recherche d'un point d'équilibre. Pourtant, bien des progrès ont été réalisés depuis une dizaine d'années.

Les crises conjoncturelles ont sans doute accéléré les modifications et les progrès de cette filière. Ainsi, le regroupement des opérateurs pour organiser une logistique maritime commune a été l'un des

acquis de la filière, qui souffrait auparavant d'une compétition exacerbée en opposant plusieurs groupes d'intervenants, source de débordements quantitatifs sans rapport avec les capacités d'absorption des marchés destinataires.

L'exigence des certifications EurepGap puis GlobalGap de la part des distributeurs, relayée par les importateurs, a également marqué une avancée pour les exportateurs malgaches, contraints de mettre en oeuvre les référentiels

demandés. Outre la mise en conformité avec les requêtes des distributeurs, l'application des référentiels a favorisé la structuration d'entreprises d'exportation fonctionnant jusque-là sur des modes artisanaux.

L'étude du déroulement des campagnes a peu à peu fait ressortir quelques aspects également fondamentaux. L'érosion des prix de vente des litchis et la concentration des périodes de consommation autour des fêtes de fin d'année ont progressivement enrayé la course aux volumes expédiés qui prévalait jusqu'en 2008-09. A partir de la campagne 2009-10, les exportations se sont mieux adaptées aux évolutions du marché européen, avec des tonnages revus à la baisse et une déconnexion du système de compensation quantitatif entre campagne « conventionnels » et campagne « conteneurs ».

Les problèmes de la dernière campagne marquent aussi une crise riche d'enseignements, puisqu'elle touche un domaine encore peu exploré par les expéditeurs : les aspects qualitatifs du fruit. Ce tournant dans l'évolution de la filière litchi



À CHAQUE SAISON DES FRUITS DE QUALITÉ



COMPAGNIE
FRUITIÈRE

LE LITCHI,

sa qualité et sa fraîcheur font la différence !



FAÎTES LE CHOIX
DE
L'EXCELLENCE

- 8 000 tonnes importées pour la campagne 2011-2012,
- Leader sur le marché du litchi depuis près de 15 ans,
- Sélection des meilleurs fournisseurs à Madagascar et en Afrique de Sud,
- Par avion et par bateau.

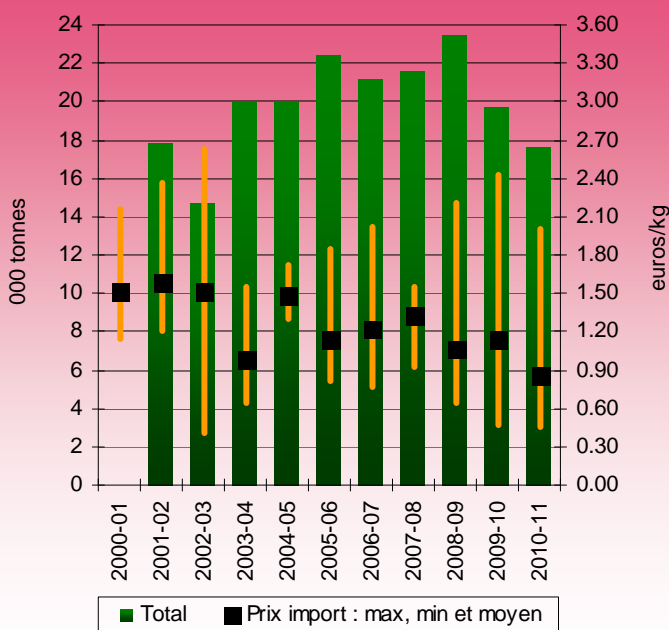
Dole France – Cour d'Alsace – Bât. C6A – 94619 Rungis Cedex

Tél : 01 56 34 26 26 - Fax : 01 56 34 26 99 - www.compagniefruitiere.com

Dole est une marque déposée propriété de Dole Food Company Inc.

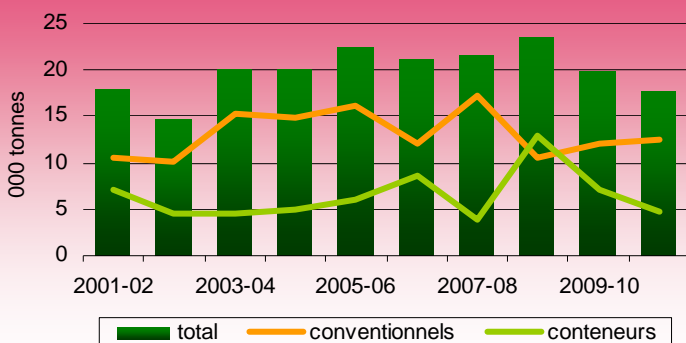


Litchi - Madagascar - Prix (euro constant) et volumes



Source : Pierre Gerbaud

Litchi - Madagascar - Exportations vers l'Europe



Source : Pierre Gerbaud

est aujourd'hui capital. Il est susceptible non seulement d'amener une meilleure conformité du produit à l'égard des réglementations en vigueur, mais également de reconquérir une frange de clientèle qui se désintéressait progressivement du fruit.

Campagne 2011-12 :
des volumes plus limités et une commercialisation mieux maîtrisée

La prochaine campagne 2011-12 s'ouvre donc sur une perspective plus confiante. Elle est annoncée relativement tardive, d'après le suivi phénologique de la mi-octobre mené par le Centre Technique Horticole de Tamatave (CTHT), et serait identique à la précédente. Toutefois, les conditions météorologiques semblent plus favorables cette année, ce qui pourrait influencer positivement sur la croissance des fruits et autoriser un démarrage de campagne légèrement plus précoce. Les professionnels malgaches se sont fortement impliqués dans la préparation de la prochaine campagne avec l'appui concerté des autorités du pays. Dans la pratique, environ 15 000 tonnes de fruits devraient être exportées cette année, dont 13 000 tonnes par navires conventionnels et le solde par conteneurs. Deux bateaux conventionnels sont d'ores et déjà programmés. Si la campagne s'ouvre en semaine 47 ou 48, ces navires pourraient se succéder dans des ports nord-européens en semaines 50 et 51. En ce qui concerne la commercialisation des fruits, les données seraient modifiées par rapport aux années précédentes. La défection de plusieurs sociétés d'importation ainsi que la plus grande implication des autorités malgaches dans la gestion des exportations de litchi devraient entraîner la réduction du nombre de réceptionnaires en Europe. Ces quelques paramètres nouveaux sont de nature à accompagner positivement le déroulement de la prochaine campagne ■

Pierre Gerbaud, Consultant
pierregerbaud@hotmail.com

En page 8 de ce numéro, les mesures décidées par le GEL (Groupement des Exportateurs de Litchis de Madagascar) pour la prochaine campagne.



Des saveurs uniques issues
des meilleurs producteurs ...
pour des produits de grande fraîcheur
et de parfaite maturité.

www.unmondedesaveurs.com



**Importateur, exportateur
de fruits et légumes exotiques**

Rungis

5, rue de la Corderie - Centra 359
94596 Rungis Cedex
Tél. : +33.(0)1.45.60.78.78
Fax : +33.(0)1.45.60.78.79
Mail : neta.sas@neta.fr

Marseille

Neta bureau 325/326 - bât B
MIN des ARNAVAUX
13014 Marseille
Tél. : +33.(0) 4.95.05.19.84
Fax : +33.(0) 4 91 58 72 98

Marché européen de la papaye

Promesse non tenue

Un boom prometteur
au début des années 2000

Spectaculaire ! Le terme n'est pas galvaudé et décrit bien le décollage du marché européen de la papaye durant la première partie des années 2000. Les importations, qui plafonnaient à environ 15 000 t à la fin des années 90, ont pratiquement triplé en cinq ans pour dépasser les 40 000 t en 2005. Portée par les marchés ethniques et par ses atouts santé — qui l'ont conduite des très sérieux Entretiens de Bichat à l'assiette du pape Jean Paul II — la papaye était considérée par certains professionnels comme « la mangue de demain ». Bref, un fruit qui allait sortir de la sphère élitiste du marché des petits exotiques pour connaître les affres réservées aux produits de grande consommation.

La papaye apparaissait au début des années 2000 comme un des fruits les plus prometteurs de la gamme des exotiques. Cependant, après une brève période faste, sa sortie du monde des « petits exotiques » a finalement avorté. Les importateurs spécialistes de cette gamme de fruits si particulière, qui ont repris ce marché en main, sauront peut-être lui redonner un nouvel avenir en mettant l'accent sur la qualité.

Un développement
porté par une origine
et une variété

C'est un changement logistique, à l'initiative des principaux producteurs et exportateurs brésiliens, qui a été à l'origine de la démocratisation de ce produit en Europe. La solidité de la variété Golden leur a permis de substituer le transport maritime au coûteux fret aérien et de rendre le produit accessible à toutes les

bourses. A partir de ce moment, la papaye a pu entrer dans la grande distribution, notamment en Angleterre et en Allemagne, où même les hard discounters l'ont référencée. Les ventes ont alors connu un développement exponentiel dans ces deux pays, qui sont



© Guy Bréhinié

Colisage et calibrage

Les papayes destinées à l'exportation vers l'Europe sont le plus souvent conditionnées dans des cartons plateaux de 3.5 kg. Les papayes de la variété Formosa sont généralement conditionnées en carton plateau de 4.5 kg, les fruits étant protégés par un étui de polystyrène.

Le calibrage des papayes correspond au nombre de fruits par colis. Pour les fruits conditionnés en colis de 3.5 kg, les calibres les plus fréquents sont de 6 à 10 fruits par carton. Pour les emballages télescopiques, le nombre de fruits par carton varie de 8 à 14 pièces. Pour la variété Formosa à gros fruit, le calibrage est de 3 à 4 fruits par carton de 4.5 kg.



© Guy Bréhiner



Tel. +33 1 45 12 29 60

Fax. +33 1 45 60 01 29

info@siim.net

www.siim.net



Papaye Solo
Sunrise
d'Equateur

Noix de Coco
de Côte d'Ivoire

Banane Plantain
de Colombie

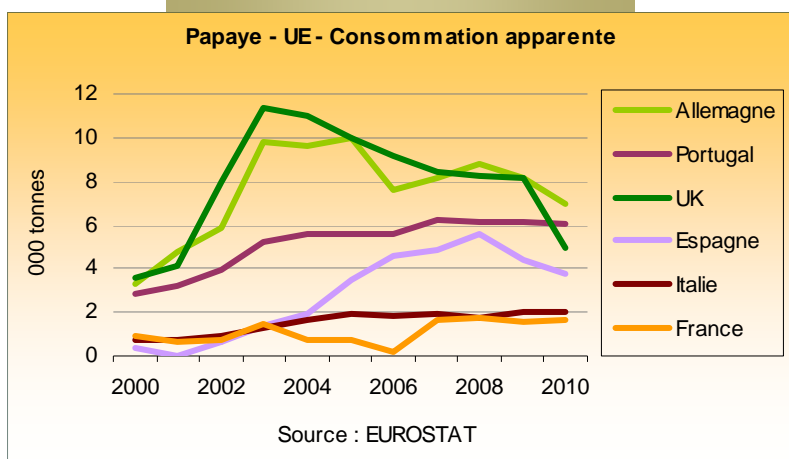
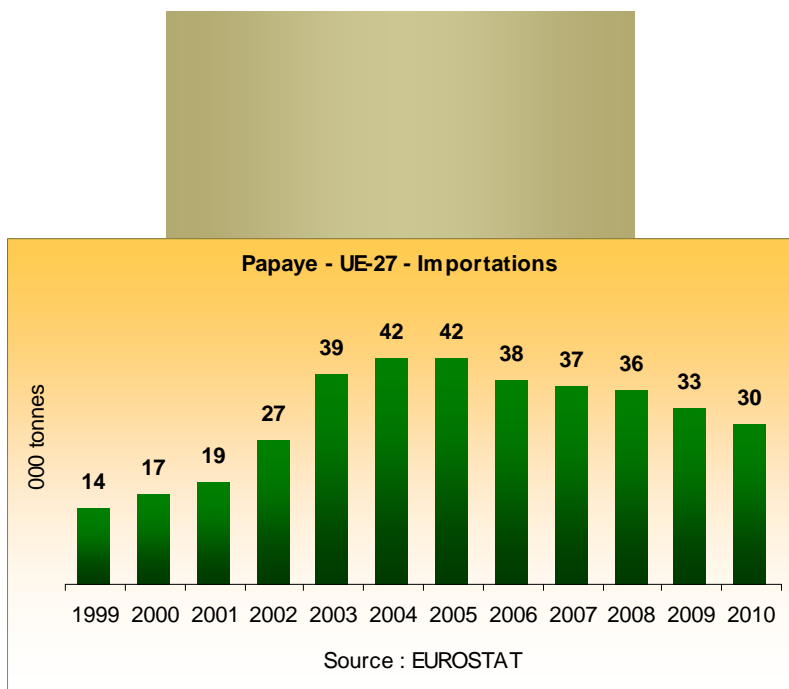
...et tous les fruits,
racines et légumes
exotiques et ethniques.



Fruit of the world
dibra



GLOBALG.A.P.



rapidement devenus les deux premiers marchés de l'UE en absorbant près de la moitié des volumes importés dans la Communauté.

Un changement de tendance à partir du milieu des années 2000

Cependant, cet âge d'or de la Golden par bateau n'a été qu'un feu de paille. Malgré l'emploi de l'atmosphère contrôlée et les efforts pour réduire le temps de transport de 15-16 jours à une douzaine de jours, la qualité du produit a commencé à dériver. Les écarts de triage se sont multipliés à l'arrivée, alors que les qualités organoleptiques, aussi difficiles à garantir que déterminantes pour ce produit au profil aromatique si particulier, se sont elles aussi dégradées (qualité gustative, coloration externe). Pour parachever ce sombre tableau, le coût du fret bateau est fortement remonté alors que Greenpeace faisait figurer la papaye du Brésil dans la liste noire de son recueil « Manger sans pesticides ». Le résultat ne s'est pas fait attendre : la consommation a commencé à fortement reculer à partir de 2006 sur les deux marchés moteurs qu'étaient l'Allemagne et le Royaume-Uni, mettant fin au mouvement de changement d'échelle du marché de la papaye en Europe.

La plupart des grands marchés européens toujours en récession

Ces dernières années, les effets de la crise économique sur un produit qui reste cher au

Papaye — UE à 15, puis à 25 et 27 — Importations												
tonnes	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total Extra UE	14 021	16 802	18 848	26 724	38 910	41 939	41 856	37 916	36 520	35 972	32 554	29 775
Brésil	10 322	13 505	15 304	20 332	29 111	29 344	31 855	26 942	24 660	23 288	20 527	21 626
Equateur	2	88	25	14	1 272	4 367	3 387	4 078	4 740	3 661	5 230	5 070
Thaïlande	230	244	362	645	789	495	671	700	949	1 007	998	889
Ghana	1 790	1 859	1 937	1 414	1 649	1 860	1 334	1 223	1 042	1 061	797	841
Costa Rica	0	23	0	0	4	0	3	20	22	71	78	264
Jamaïque	318	259	226	235	181	52	32	30	136	100	149	250
Pakistan	2	0	1	1 301	2 007	1 676	1 152	785	885	669	1 550	154
Afrique du Sud	292	67	79	95	41	31	1	21	45	33	81	145
Côte d'Ivoire	382	317	236	340	232	1 164	1 398	1 857	1 806	3 574	1 061	-
Inde	4	13	23	1 288	2 004	1 722	1 067	519	622	992	857	64
Autres	680	426	655	1 060	1 622	1 229	956	1 741	1 614	1 517	1 224	472

Source : EUROSTAT

Post-récolte

La papaye est un fruit climactérique. Fragile, elle demande beaucoup de soins à la cueillette et lors du transport. Elle est sensible aux basses températures (à partir de 7°C). Il se forme alors de petites taches vert foncé déprimées, facilement colonisées par des moisissures.

Les papayes sont cueillies vert-mature et peuvent être conservées 3 à 4 semaines à des températures de 8 à 12°C. Mûres, elles ne peuvent être stockées que 2 semaines à 8°C. Elle mûrit en 2 à 3 jours quand elle est stockée à des températures de 12 à 18°C. Sa durée de vie en rayon est de 3 à 5 jours.



© Guy Bréhiniér

PAPAYE Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)

Energie	47 Kcal
Glucides	11.6 g
Vitamine C	60 mg

Nutrition

La papaye est pauvre en calories et en sodium, mais riche en potassium et en vitamines C et A.

détail se sont surajoutés aux problèmes évoqués précédemment et ont renforcé la tendance à la baisse des ventes. L'analyse de la consommation apparente montre que trois des quatre principaux marchés de l'UE sont en récession : Allemagne, Royaume-Uni et Espagne. Seul le Portugal résiste, notamment grâce à une forte base consommatrice ethnique. Les volumes sont eux aussi stables en France et en Italie, mais demeurent limités avec environ 2 000 t par an. Ainsi, le marché européen a perdu un peu plus d'un quart de sa consommation ces cinq dernières années, le niveau des importations étant repassé sous la barre des 30 000 t depuis 2009.

Un retour à une politique de qualité porteuse d'espoir ?

Pour autant, si le marché reste difficile aux dires des professionnels, des changements en amont et en aval laissent penser qu'il est peut-être en passe de retrouver de meilleurs fondements. Pour une grande partie des opérateurs, le maître-mot est redevenu la qualité et non plus la quantité. En amont, le marché est toujours très concentré. Le Brésil reste le principal fournisseur et continue d'assurer les deux tiers de l'approvisionnement. Cependant, l'avion est redevenu la règle pour le transport de la Golden. De plus, une variété réputée pour ses qualités gustatives, la Formosa, tend à occuper une place croissante dans les exportations. Ses fruits de grande taille, qui séduisent notamment la restauration hors domicile et les marchés ethniques, sont eux aussi transportés par avion. L'Equateur, seul autre grand fournisseur de l'UE avec des parts de marché d'environ 15 à 20 %, reste sur des fruits transportés par bateau. Cependant, la variété proposée, issue de Solo, donne satisfaction au niveau gustatif, même si sa coloration externe

Papaye — Etats-Unis — Importations

tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mexique	55 124	68 891	66 965	74 613	94 213	80 182	91 158	92 628	84 901	124 742	115 214
Belize	5 565	5 837	11 021	15 723	24 217	27 716	33 889	33 489	28 170	23 747	28 569
Guatemala	-	148	328	349	415	1 243	1 020	1 540	3 721	2 112	3 882
Brésil	4 672	5 089	5 815	7 178	4 854	4 597	3 662	4 165	3 793	2 923	2 984
Rép. dominicaine	2 531	2 877	2 414	2 481	1 201	1 089	987	5 138	2 142	1 791	2 228
Jamaïque	1 547	1 579	1 900	1 494	996	1 033	1 319	992	1 096	785	755
Panama	-	-	-	7	-	22	-	99	507	265	205
Costa Rica	324	-	-	-	-	-	-	51	-	-	17
Autres	124	20	83	31	114	187	137	6	24	30	39

Source : douanes USA

Description de la papaye

Le papayer est un arbre semi-ligneux de 5 à 7 mètres de haut, se terminant par une couronne de larges feuilles s'apparentant à celles du figuier. Il se développe dans des zones tropicales chaudes et humides. Sa durée de vie est courte, de trois à cinq ans, mais il produit en permanence dès la première année de plantation. Le papayer est une plante sexuée rendant difficile le contrôle d'une production de fruits homogènes. Pour pallier cet inconvénient, les fruits destinés au commerce international proviennent normalement de plants hermaphrodites permettant une autofécondation. Les fruits « femelles » sont généralement de forme plus ronde et sont peu commercialisés à l'exportation. Les papayes poussent en grappes directement attachées au tronc sous la couronne de l'arbre.

La papaye est une baie ovoïde, oblongue à globuleuse, de 10 à 30 cm de long selon les variétés. Le fruit vert devient jaune en mûrissant. L'épiderme d'une épaisseur de quelques millimètres est lisse et fragile. La coupe transversale fait apparaître une chair orangée à rouge, entourant une cavité centrale remplie de graines sphériques, non comestibles, grises ou noires.



Parmi les multiples variétés existantes, celles que l'on rencontre le plus fréquemment sur le marché européen sont la Solo 8, la Sunrise et la Golden pour les variétés à petit fruit (300 à 700 g) et la Formosa pour les variétés à gros fruit (supérieur à 1 kilo).

Le fruit se consomme généralement à l'état frais, mais peut être utilisé pour la fabrication de jus, confiture, fruits secs, crème glacée, etc. L'arbre et le fruit contiennent une enzyme protéolytique, la papaïne, aux propriétés digestives, également utilisée en pharmacopée et dans certaines industries (tannerie).



© Denis Loeillet

© Cléo Delanoue

est un frein pour certains marchés. Des points positifs émergent aussi en aval. Le commerce de ce produit tend à se reconcentrer autour des professionnels des exotiques. Certains d'entre eux développent des stratégies visant à privilégier la qualité.

Un des axes de travail est la maturité : garantie de fruits largement colorés ou même « mûrs à point » présentés en barquettes. L'autre est de redonner une place plus large à la Solo africaine, réputée pour ses qualités organoleptiques, mais fragile. Cependant, elle est devenue plus que marginale après l'arrêt des exportations ivoiriennes en 2009. Une initiative isolée, qui montre cependant la volonté de montée en gamme d'un distributeur sur ce produit, est aussi à souligner : en Allemagne, Aldi a remis la papaye brésilienne dans ses linéaires, en référant cette fois-ci des marchandises avion.

L'exemple du marché des USA

Sans parier sur une reprise d'envergure de la consommation européenne, on peut néanmoins penser que ces changements vont dans la bonne direction. C'est sur une politique de qualité que s'est basé le développement du marché des Etats-Unis, qui lui a su rester spectaculaire : les importations ont doublé en dix ans, pour dépasser les 150 000 t en 2009 et 2010. Certes, ce marché dispose d'atouts que n'a pas le marché européen : la présence d'une large frange de population d'origine hispanique familière du produit et un fournisseur de proximité, le Mexique, permettant de garantir un niveau qualitatif similaire à celui des fruits par avion, avec les coûts d'une logistique routière. Cependant, ce sont des initiatives permettant de tirer la quintessence de ces avantages comparatifs, comme la segmentation par la maturité, qui ont été les principaux leviers de la croissance de la consommation. Un exemple à méditer ! ■

Eric Imbert, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr

Réglementation

La papaye fait l'objet d'une norme du Codex Alimentarius : Codex Stan-183/1992 amendée en 2001.

Un dossier préparé par
Pierre Gerbaud
avec la collaboration de
Olivier Audibert
et Roland Bourdeix

Sommaire

- p. 33 **Marché mondial de la noix de coco : un potentiel qui se heurte à la coque**
- p. 41 **La culture de la noix de coco**
- p. 45 **Conditionnement**
- p. 46 **Défauts de qualité**

© Guy Bréhiner

La noix de coco

A l'instar du fruit de la passion, la noix de coco reste un produit largement plus connu sous forme transformée qu'à l'état frais. L'industrie de transformation a depuis longtemps jeté son dévolu sur ces fruits tropicaux riches en saveur et en possibilités d'utilisation, alors que le marché à l'état frais demeure minoritaire en termes de volumes. Plus encore que d'autres produits, la noix de coco se retrouve sous des formes extrêmement diverses, non seulement dans le secteur alimentaire mais également dans bien d'autres domaines comme la cosmétique, la construction et la pharmacopée. Véhiculant une image fortement marquée d'exotisme, ce fruit se heurte à son manque de praticité qui le confine à une part limitée à l'état frais dans les linéaires des distributeurs. Cependant malgré cette place marginale, la commercialisation de la noix de coco fraîche est en évolution sur les marchés européens. Quelques innovations tendant à réduire l'obstacle du décorticage pourraient relancer sa consommation dans l'avenir...





Marché mondial de la noix de coco

Un potentiel qui se heurte à la coque

La production dans le monde

Avec 60.7 millions de tonnes (FAO) produites en 2008, la noix de coco est le sixième fruit le plus cultivé au monde et cela à travers plus de 90 pays. Au cours de la dernière décennie, la production a augmenté de 19 % (50.8 millions de tonnes en 2000). L'Asie et le Pacifique représentent 86 % de la production mondiale, l'Amérique latine et les Caraïbes 10 % et l'Afrique 3 %. Plus de 70 % de la production mondiale se concentre dans seulement trois pays : l'Indonésie (32 %), les Philippines (25 %) et l'Inde (18 %). Loin derrière se trouvent le Brésil, le Sri Lanka, la Thaïlande, le Mexique et le Vietnam. La Côte d'Ivoire et la République dominicaine n'arrivent qu'en 22^e et 28^e positions.

Le cocotier est essentiellement une culture de paysannat et 6 % seulement de la production mondiale serait issue de grandes exploitations.

Les exportations

Le commerce de la noix de coco est majoritairement tourné vers les produits transformés. Ainsi, seulement 0.6 % de la production mondiale fait l'objet d'échanges internationaux sur le marché du frais. A part l'Indonésie, les principaux pays producteurs ne sont pas les principaux pays exportateurs.

Les exportations de noix de coco ont progressivement augmenté au cours de ces dernières années. Elles atteignaient 360 000 t en 2008 contre 222 000 t en 2000, soit un accroissement de 62 %. Cette augmentation globale pourrait être due à une hausse de la consommation par habitant, au développement démographique et à la mondialisation des échanges.

L'Asie, en contribuant pour 77 % aux exportations mondiales, est le premier fournisseur de noix de coco. Les principaux pays exportateurs



© Guy Bréhiner

Noix de coco fraîche — Union européenne — Importations										
tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total, dont	28 947	30 191	31 140	31 911	30 315	31 386	34 295	33 040	32 797	33 864
Côte d'Ivoire	9 260	9 862	10 285	9 126	7 901	8 992	11 231	9 873	10 339	12 157
Sri Lanka	6 773	7 189	5 200	5 195	6 159	9 988	10 556	11 195	8 252	11 611
Indonésie	1 116	946	1 179	466	222	2 826	3 034	2 250	1 986	3 095
Costa Rica	1 177	938	810	1 361	1 361	1 589	1 764	2 260	1 848	1 969
Inde	62	75	31	12	73	62	156	138	782	1 224
Thaïlande	529	602	602	742	750	752	968	1 205	1 094	991
Panama	8	-	-	-	-	53	148	-	404	802
Philippines	1 063	1 427	2 368	2 231	1 745	1 636	1 243	771	786	759
République dominicaine	7 076	7 018	8 574	11 186	10 981	3 495	4 104	4 264	5 995	484
Brésil	62	137	161	536	449	471	218	104	152	192
Ghana	161	3	1	26	11	72	194	72	250	185
Singapour	263	84	220	24	-	140	67	127	159	158
Vietnam	-	21	221	345	98	723	114	374	418	77
Sénégal	16	-	44	40	-	-	-	24	119	68
Guatemala	-	-	-	5	1	-	-	-	-	20

Code douanier 08011900 / Source : EUROSTAT

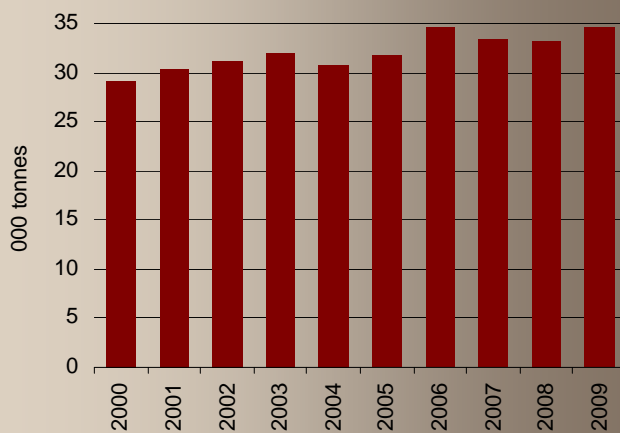
Noix de coco fraîche — Etats-Unis — Importations											
tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total, dont	21 708	24 442	24 797	27 445	26 340	26 708	27 310	29 090	29 785	33 522	34 342
Thaïlande	5 689	7 521	7 231	8 091	9 272	9 307	10 228	11 627	13 498	15 771	15 701
Mexique	4 291	4 830	5 438	6 206	6 069	7 924	8 605	8 964	8 399	11 619	11 797
Rép. dominicaine	10 415	11 318	11 700	11 999	10 415	8 934	8 110	7 992	7 257	5 435	5 895
Costa Rica	278	150	20	264	188	153	116	89	-	299	541
Sri Lanka	-	-	9	28	19	23	8	79	173	95	213
Singapour	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	38
Philippines	604	491	224	574	229	176	97	60	21	104	34
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16	28
Inde	4	13	11	40	74	43	68	123	405	41	25
Côte d'Ivoire	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	23
Jamaïque	247	38	81	150	-	-	-	-	-	-	19
Hong Kong	-	-	-	-	-	-	-	-	8	1	16

Code douanier 08011900 / Source : USDA, GATS



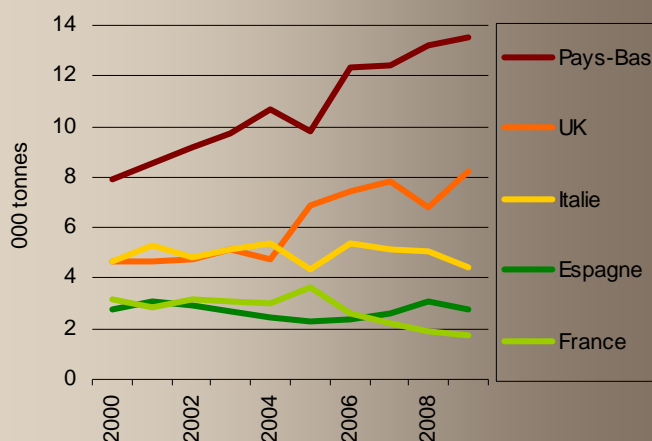


Noix de coco - Union européenne
Evolution des importations



Source : EUROSTAT

Noix de coco - Union européenne
Evolution des importations par état membre



Source : EUROSTAT

asiatiques sont le Vietnam, l'Indonésie, le Sri Lanka et la Thaïlande, puisqu'ils représentent respectivement 34 %, 31 %, 11.4 % et 11.3 % de la totalité des exportations provenant d'Asie.

Pour approvisionner le marché mondial, d'autres origines sont présentes comme les pays d'Amérique latine ou d'Afrique de l'Ouest. Avec 12 % des exportations totales, les pays latino-américains forment le deuxième fournisseur mondial de noix de coco, loin derrière les pays asiatiques. Les deux principales origines sont le Mexique et la République dominicaine, qui approvisionnent les régions nord-américaines et plus faiblement l'Europe.

L'Afrique, quant à elle, exporte deux fois moins que l'Amérique latine et approvisionne essentiellement l'Europe. Avec 95 % des exportations africaines, la Côte d'Ivoire contribue à la quasi-totalité des exportations de ce continent.

Les importations

L'Asie, première région exportatrice de noix de coco, en est aussi la première zone d'importation. En effet, le marché asiatique absorbe 66 % de la totalité des importations, dont la plus grande part provient des mêmes pays asiatiques qui dominent largement la production mondiale. Ainsi la Chine et le Japon s'approvisionnent majoritairement auprès de leurs voisins, le Vietnam par exemple. L'intensité des échanges de la zone asiatique s'explique par les habitudes alimentaires (consommation à l'état frais mais aussi et surtout transformé) de ces pays qui auto-consomment une large part de la production.

L'Europe est le second centre d'importation de la noix de coco avec 34 000 à 35 000 tonnes par an. Même si les volumes ont progressé de 17 % de 2000 à 2009, les importations européennes sont assez stables. Les principaux pays fournisseurs sont la Côte d'Ivoire (31 %), le Sri Lanka (26 %) et la République dominicaine (20 %) qui représentent à eux trois 77 % de la totalité des importations européennes. Cet apport est complété par d'autres origines comme l'Indonésie, le Costa Rica, les Philippines et la Thaïlande qui fournissent respectivement 5.3 %, 4.7 %, 4.5 % et 2.6 % des quantités expédiées en Europe.

Les volumes importés en Europe sont réguliers par fournisseur. Seuls les apports de la République dominicaine se sont fortement amoindris entre 2000 et 2009, partiellement compensés par ceux du Sri Lanka.

Les principaux pays importateurs européens sont les Pays-Bas (33 %), le Royaume-Uni

Les traitements post-récolte

Une fois récoltés, les fruits sont débarrassés manuellement à l'aide d'une pointe en acier fixée au sol. On obtient après cette étape des noix commerciales. Les noix matures sont appelées parfois « noix à bouche » ou encore « coco sec » et ne doivent pas être confondues avec des noix immatures appelées « noix fraîches » ou encore « noix à jus ».

Même si la pulpe est en partie déshydratée, les noix de coco ne passent pas spécialement par une étape de séchage.

Colisage et calibrage

La noix de coco est principalement conditionnée dans des sacs de toile synthétique par 20, 25, 40 ou 50 pièces. Les sacs de 20 et 25 sont moins courants sur les marchés et peuvent se trouver sur des origines comme l'Indonésie ou Cuba. La plupart des noix de Côte d'Ivoire arrivent dans des sacs de 40 pièces qui pèsent de 24 à 26 kg. Le poids moyen de ces noix est de 550 à 600 g, alors qu'il peut être supérieur pour d'autres origines, proche de 700 g comme les noix de République dominicaine.

Après importation, les noix sont le plus souvent reconditionnées en cartons de 6 ou 8 pièces (30 x 40 cm) ou de 15 à 16 pièces (40 x 60 cm), pour leur vente aux distributeurs ou sur les marchés de gros.

(19 %), l'Italie (16 %), la France (9 %) et l'Espagne (8 %), ce qui représente 85 % des importations. Les Pays-Bas, premier pays importateur européen, réexpédie 60 % de leurs importations totales vers leurs partenaires communautaires. Ils s'approvisionnent directement auprès des pays producteurs (13 500 t), mais aussi indirectement auprès d'autres pays communautaires (1 800 t).

Le Royaume-Uni et l'Italie se fournissent, quant à eux, directement auprès de pays producteurs et importent peu de leurs partenaires européens. L'Espagne se fournit majoritairement auprès des pays producteurs et réexporte en moyenne 50 % de ses quantités vers les autres pays européens. La France importe autant de noix de coco provenant des pays producteurs que des autres pays européens comme les Pays-Bas.

Ainsi, les échanges intra-communautaires se sont accrues ces dernières années permettant une meilleure diffusion du produit. Les flux d'importation des différents pays



Tel. +33 1 45 12 29 60
 Fax. +33 1 45 60 01 29
 info@siim.net
www.siim.net



**Papaye Solo
 Sunrise
 d'Equateur**

**Noix de Coco
 de Côte d'Ivoire**

**Banane Plantain
 de Colombie**

**...et tous les fruits,
 racines et légumes
 exotiques et ethniques.**



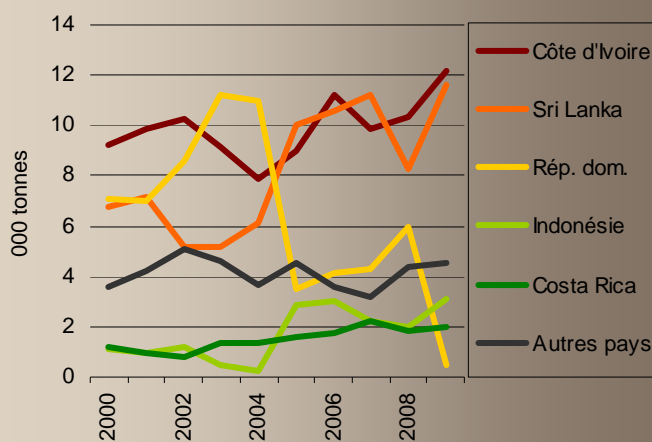
Fruit of the world
dibra



GLOBALG.A.P.

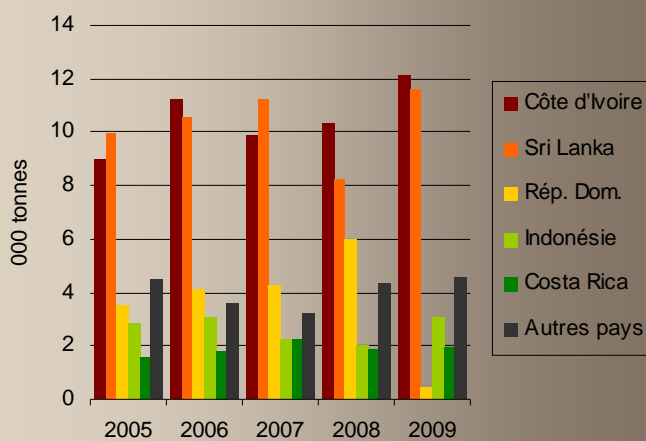


**Noix de coco - Importations européennes
Principales origines**



Source : EUROSTAT

**Noix de coco - Importations européennes
Principales origines**



Source : EUROSTAT

de l'Union européenne semblent encore déterminés partiellement par l'héritage du passé. La majorité des noix de coco importées au Royaume-Uni proviennent du Sri Lanka alors que celles proposées sur le marché français sont expédiées de Côte d'Ivoire.

Le marché nord-américain importe des quantités légèrement inférieures à celles de l'Union européenne. Contrairement à la logique géographique, c'est la Thaïlande qui se hisse à la première place des fournisseurs, suivie par le Mexique et la République dominicaine.

Les prix

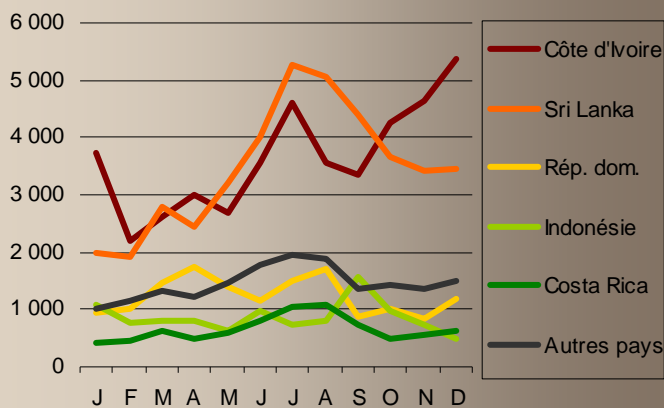
Les prix de la noix de coco en Europe sont stables. Les prix moyens sont de 14 à 15 euros pour un sac de 50 pièces, de 11 à 12 euros pour un sac de 40 pièces, de 8 à 9 euros pour un colis de 15 à 16 pièces et de 5 à 6 euros pour un colis de 8 pièces. Mais le prix est fonction de l'origine des noix, les fruits en provenance de République dominicaine, du Costa Rica et du Sri Lanka étant souvent plus onéreux (environ 19 euros le sac de 40) que ceux venant de Côte d'Ivoire (environ 11.50 euros le sac de 40). Cette variation de prix découle des coûts à la production, du transport, mais également de la taille moyenne des noix. Les fruits ivoiriens, généralement plus petits, connaissent une décote par rapport à ceux des origines concurrentes. Au stade importateur, le prix des noix de coco vendues en colis (donc reconditionnées) oscille entre 0.40 et 0.80 euro/pièce suivant la qualité, l'origine et éventuellement la période de l'année.

Certains événements exceptionnels peuvent également entraîner des variations ponctuelles sur la valeur du produit. Ainsi, le tsunami qui a touché le Sri Lanka en décembre 2004 a provoqué d'importants dégâts dans les plantations, annihilant toute possibilité d'exportation durant une longue période. Le déficit quantitatif sur les marchés de consommation s'est rapidement traduit par une hausse des prix, compte tenu de l'importance de cette origine dans la fourniture de noix de coco.

De même, de février à avril 2011, les événements politiques en Côte d'Ivoire ont entraîné la suspension des exportations vers les marchés extérieurs et par là même un renchérissement des cours sur les marchés européens. La raréfaction de l'offre ivoirienne s'est traduite, notamment sur le marché français, par une élévation des prix qui sont passés de 0.40-0.60 euro/pièce à 0.80 euro/pièce, jusqu'au mois de juin où le déficit s'est comblé progressivement.

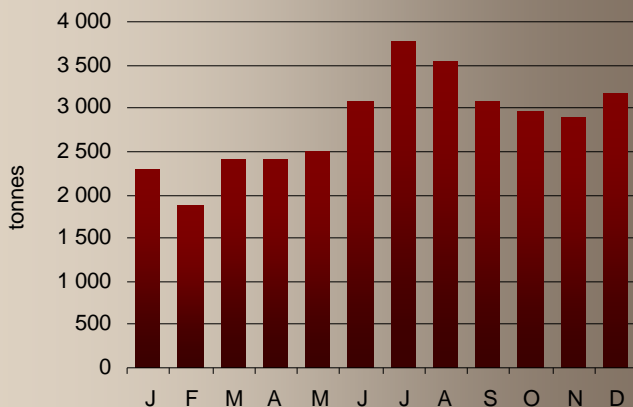


Noix de coco - Union européenne
Calendrier d'importation mensuel par origine
 (moyenne de 2006 à 2009 en tonnes)



Source : EUROSTAT

Noix de coco - Union européenne
Calendrier d'importation mensuel
 (moyenne de 2006 à 2009)



Source : EUROSTAT

La qualité de la noix de coco à l'importation

En dépit de son apparente robustesse, la noix de coco, comme tout autre fruit, connaît des défauts qualitatifs pouvant influencer sur les conditions de vente. La constitution du fruit rend difficile l'appréciation de sa qualité et de sa fraîcheur. On estime le temps de conservation des noix autour de 2 à 3 mois, mais ce délai dépend des conditions de stockage. Les noix de coco sont généralement transportées depuis l'origine à des températures entre 8 et 12°C. Au stade importation, la température de conservation se situe autour de 10°C. En revanche, en aval, le produit est souvent stocké à température ambiante, peu favorable à la préservation des qualités du fruit. Il est par ailleurs difficile de connaître les délais supportés par les noix entre leur récolte et leur exportation du pays producteur. Pour s'assurer de leur fraîcheur, certains importateurs demandent aux expéditeurs de procéder à des tests à l'origine en cassant un nombre représentatif de noix par lot. A la réception, la vérification de la qualité peut s'effectuer en contrôlant qu'elles possèdent bien leur liquide interne et que leurs « yeux » ne présentent pas de germination.

Les principaux défauts relevés sur les noix de coco sont :

- les noix cassées à la suite des manipulations des sacs ;
- les noix mouillées par le jus des fruits voisins, terrain propice au développement de moisissures ;
- la germination des « yeux ».

La résistance de la coque dépend des variétés commercialisées. Par exemple, les noix « GOA » (Grand Ouest Africain) offrent une coque plus épaisse que le cultivar « PB 121 » (variété hybride). Ces dernières, plus fragiles, présentent un risque plus important de noix cassées dans les lots commercialisés.

La consommation en Europe

La consommation des noix de coco n'est pas très élevée en Europe et n'évolue guère depuis ces dernières années. Certains professionnels estiment qu'un foyer consomme en moyenne un fruit tous les 4 ans. La noix de coco reste un complément de la gamme des fruits exotiques, souvent peu valorisé par les distributeurs. Pourtant, elle véhicule une forte

Nutrition

La noix de coco est un fruit riche en fibres. Sa consommation apporte une bonne source de minéraux et d'oligo-éléments (magnésium, fer, manganèse, cuivre, etc.). C'est un produit frais, mais la pulpe de coco ne contient que 45 % d'eau contrairement à d'autres produits frais.

Noix de Coco Valeur nutritionnelle pour 100 g	
Protéines (en g)	3.4
Glucides (en g)	5.9
Lipides (en g)	35.1
Fibres (en g)	9.5
KCalories	353

Réglementation

Il n'existe aucune norme spécifique pour la noix de coco commercialisée à l'état frais. En revanche, il existe plusieurs textes internationaux sur le produit transformé :

- norme Codex Alimentarius pour la noix de coco râpée desséchée (Stan 177 de 1991 révisé en 2011) ;
- norme Codex Alimentarius sur les produits aqueux à base de noix de coco (Stan 240 de 2003) ;
- code d'usages en matière d'hygiène pour la noix de coco desséchée.

image d'exotisme, non seulement du fait de sa plante et de ses provenances lointaines, mais également par le goût et la texture de sa chair si particulière et largement appréciée. Elle est de plus très connue du public par la large gamme de produits transformés auxquels elle est associée (biscuits, boissons, crèmes glacées, cuisine exotique, etc.). Le principal frein à sa consommation réside dans son manque évident de praticité. La dureté de sa coque et la méconnaissance des consommateurs des méthodes d'ouverture de la noix la relèguent à un rôle secondaire dans la gamme exotique, sans rapport avec son image. Des tentatives innovantes ont été ponctuellement développées pour faciliter son ouverture (pré-découpage selon plusieurs procédés), mais sans jamais parvenir à un système réellement pratique et économiquement satisfaisant.

L'association avec des produits transformés à base de noix de coco (boissons, fruits séchés, etc.) a constitué un axe de recherche marketing pour promouvoir sa consommation. Les résultats obtenus ne semblent pas avoir été à la hauteur des espoirs fondés par ses promoteurs. Les seules directions qui paraissent actuellement bénéfiques pour augmenter la consommation s'articulent d'une part vers les marchés ethniques (composés de consommateurs plus avertis sur les modes d'utilisation) et le secteur des produits de quatrième gamme. La présentation de segments de chair de noix de coco en barquettes dans les linéaires des supermarchés est de nature à inciter le public européen à reconsidérer plus favorablement ce fruit. Cette orientation n'est en fait que la transposition d'anciennes pratiques de consommation à travers les vendeurs ambulants ou forains qui jalonnaient naguère les rues des villes et les allées des parcs.

La consommation de la noix de coco reste assez régulière au cours de l'année. Elle connaît toutefois quelques périodes d'accélération durant l'été et, comme l'ensemble des fruits exotiques, au moment des fêtes de fin d'année. Mis à part son intense image exotique, la noix de coco possède un atout non négligeable : son prix. Elle est proposée à un prix peu élevé et très inférieur à celui des autres produits tropicaux. Elle se différencie également par sa forme, sa couleur et son originalité, celle de proposer dans un même produit un liquide à boire et une chair à déguster.

Innovations sur la noix de coco

En Europe, les innovations pour promouvoir les ventes de noix de coco restent peu nombreuses et les tentatives menées ont rarement été de francs succès. La mise au point d'un



Noix de coco — Production mondiale (tonnes)	
Monde	61 600 000
Indonésie	20 532 850
Philippines	15 493 550
Inde	10 521 000
Brésil	2 366 205
Sri Lanka	2 154 900
Thaïlande	1 432 455
Mexique	1 125 555
Vietnam	1 111 800
Papouasie	920 000
Tanzanie	572 799
Myanmar	462 704
Malaisie	457 524
Iles Salomon	408 000
Ghana	316 400
Vanuatu	308 500
Chine	304 100
Mozambique	267 500
Nigeria	235 350
Côte d'Ivoire	216 659
Jamaïque	182 134
Samoa	161 334
Venezuela	157 055
Fidji	150 000
Kiribati	136 666
Polynésie fr.	101 032

Source : FAO - moyenne 2008-09

Noix de coco fraîche Exportateurs mondiaux (tonnes)	
Monde	362 300
Vietnam	107 373
Indonésie	92 230
Sri Lanka	39 906
Thaïlande	30 832
Rép. dom.	18 709
Côte d'Ivoire	20 596
Inde	21 005
Mexique	9 289
Malaisie	4 863
Guatemala	2 635
Venezuela	1 516
Philippines	1 909
Etats-Unis	1 732
Singapour	2 087
Samoa	963
Tonga	901
Guyana	711
France	400
Tanzanie	467
Cambodge	342
St Vincent, Grenadines	359
Dominique	352
Panama	173
Chine	322
Kenya	185

Source : FAO - moyenne 2008-09

Noix de coco séchée Exportateurs mondiaux (tonnes)	
Monde	275 000
Philippines	129 533
Indonésie	51 069
Sri Lanka	39 356
Singapour	25 658
Malaisie	7 995
Mexique	5 516
Costa Rica	3 014
Inde	2 112
Venezuela	1 690
France	1 517
Rép. dom.	1 072
Kenya	1 024
Panama	1 017
Thaïlande	984
Madagascar	751
Ouganda	673
Etats-Unis	585
Brésil	413
Cuba	250
Sao Tome, Principe	205
Afr. du Sud	143
Pérou	130
Chine	95
Sénégal	91
Australie	89

Source : FAO - moyenne 2008-09



pré-découpage de la coque s'avère techniquement ardue et économiquement peu rentable au regard du prix de vente du produit au stade de détail. Une autre technique a également été développée avec l'insertion d'un fil métallique pour découper la noix, sans plus de résultats probants.

Les innovations orientées vers la consommation de l'eau de coco paraissent plus prometteuses. L'une d'entre elles consiste en un trou dans la coque muni d'un opercule que le consommateur peut aisément retirer afin de glisser une paille par l'orifice. Une autre concerne des noix non mures dont la bourre est taillée en forme de paillote. Le perçage de la noix est facile pour introduire une paille et déguster l'eau de coco. Ces noix sont le plus souvent emballées dans un film thermo-rétractable et proposées en Europe dans les magasins spécialisés dans l'alimentation asiatique. La Thaïlande semble être l'un des plus importants fournisseurs de ce type de noix préparées. Cette origine développe d'ailleurs des variétés de cocotiers « aromatiques ».

Le secteur des boissons à base de noix de coco constitue un marché conséquent qui s'est fortement développé depuis ces dernières années. Au Brésil, par exemple, il représente un chiffre d'affaires annuel d'environ 300 millions de dollars. L'eau de coco en Tetra Pak connaît un grand succès aux USA et dans les pays anglo-saxons européens. Recommandée par la FAO, cette boisson issue de l'eau de noix de coco vertes est valorisée pour ses vertus sur la santé (pauvre en hydrates de carbone, pauvre en graisses, riche en éléments minéraux, etc.) et notamment pour ses bienfaits sur la réhydratation du corps, adoptant l'appellation « Fluid of life ». La noix de coco est bien sûr largement utilisée dans la composition de multiples boissons alliant d'autres ingrédients. Ce secteur connaît un développement nettement plus important que le fruit lui-même, évacuant ainsi le problème de sa difficulté de consommation.

La présentation en quatrième gamme de morceaux de chair de noix de coco en barquettes semble bien être l'innovation majeure pour le fruit traditionnellement importé. Transformé en Europe, le produit est vendu au rayon frais et se conserve trois semaines environ ■

Pierre Gerbaud, Consultant
 pierregeraud@hotmail.com



La culture de la noix de coco

Cocos nucifera L.
(famille des Arecaeae)



Historique

Le cocotier est une plante tropicale qui serait originaire de Mélanésie. Les dernières traces de noix de coco fossiles retrouvées en Inde et en Nouvelle-Zélande remontent à plusieurs millions d'années. Le cocotier a connu plusieurs vagues de dissémination à travers le monde. La première s'est réalisée grâce à la capacité naturelle de ses fruits à flotter et donc à traverser les milieux marins pour aller peupler les îles voisines. Au cours du Moyen Age, le commerce arabe a créé d'importants échanges au sein de l'océan Indien et a favorisé sa diffusion. Au XVI^e siècle, les colons européens contribuèrent à sa dissémination à partir de la région indienne vers l'Afrique de l'Ouest et la côte Ouest de l'Amérique.

Jusqu'au XVII^e siècle, on appelait ce fruit uniquement coco. Puis l'expression « noix de coco » a prévalu. Le nom coco dériverait d'un terme portugais qui signifiait museau de singe, se référant à l'aspect singulier de la noix de coco qui évoque l'animal.

Botanique

Le cocotier, ou *Cocos nucifera*, appartient à la famille des Aracées ou Palmacées. Comme tous les membres de la famille des palmiers, le cocotier porte des palmes (feuilles pennées). Le nom d'espèce du cocotier, *nucifera*, provient du latin *nux* (noix) et *fero* (je porte) : porteur de noix. Malgré leur apparence, les cocotiers ne sont pas des arbres au sens botanique du terme, mais plutôt des herbes géantes pouvant mesurer jusqu'à 30 mètres de hauteur. On ne parle pas de tronc mais plutôt de stipe, qui résulte de la cicatrisation des palmes tombées les années précédentes. Celui-ci est constitué d'un unique bourgeon terminal qui émet en continu des palmes mesurant jusqu'à 7 mètres. Elles sont disposées en spirale pour former la couronne du palmier. On peut déterminer le nombre de régimes de noix en dénom-



brant les feuilles, car à l'aisselle de chaque palme se trouve une inflorescence. Celle-ci est composée d'une quarantaine de tiges (épillet), chacune portant des fleurs mâles et des fleurs femelles. Le mode de reproduction varie en fonction des espèces.

Le cocotier est une plante qui fructifie toute l'année. Les fruits mettent entre 11 et 12 mois pour arriver à maturité. Entre 50 et 150 noix sont produites par plant et par an. Les cocotiers sont des herbacées

qui fructifient pendant plus de cent ans, mais les rendements maximaux sont généralement atteints au bout de 10 à 20 ans.

Le fruit est une drupe globuleuse, de forme ovoïde ou ellipsoïde, qui pèse en moyenne 1.5 kg. Il renferme une graine unique, la noix de coco, qui représente environ 60 % du poids total du fruit. Lorsqu'on achète une noix dans le commerce, on peut voir sur sa coque des fibres qui ne sont autres que les restes d'une enveloppe épaisse (la bourre) que l'on a pris soin de retirer (le débouillage). Une seconde enveloppe très mince recouvre la bourre. Cette peau lisse est de couleur verte, orange, jaune ou ivoire lorsque le fruit est à maturité.

La noix jeune contient beaucoup d'eau de coco ainsi qu'une fine pellicule blanche gélatineuse collée à la paroi interne de la coque. En mûrissant, cette pellicule gélatineuse s'épaissit et se solidifie, donnant une pulpe d'un blanc éclatant, l'amande. Différentes techniques d'extraction permettent d'obtenir, à partir de cette pulpe, divers sous-produits huileux : coprah, lait, crème, huile.

Ecologie du cocotier

Le cocotier est une plante très familière des régions tropicales humides. Il s'adapte relativement bien aux conditions climatiques et il est tellement apprécié dans certains pays qu'on le retrouve au-delà de ses niches écologiques. La culture du cocotier demande une luminosité importante et sa température de croissance optimale est de 27°C, avec des extrêmes s'étalant de 13°C à 35°C. S'il est vrai que la majorité des cocotiers sont plantés en dessous de 500 mètres, ils peuvent néanmoins prospérer au dessus de 1 000 mètres, bien que les basses températures compromettent la croissance et le rendement du palmier. Le cocotier pousse généralement dans des régions où les précipitations réparties uniformément sur l'année avoisinent les 1 500 à 2 500 mm et où l'humidité relative de l'air est élevée. C'est la raison pour laquelle on le trouve principalement dans les zones côtières chargées d'humidité par les vents marins et tempérées.

Grâce à ses feuilles coriaces demi-xérophiles, le cocotier est capable de résister à des périodes de sécheresse de plusieurs mois, mais un apport d'eau insuffisant peut induire un avortement des fleurs, une chute prématurée des fruits ainsi qu'une diminution de la taille des noix.

Le cocotier montre une grande adaptabilité vis-à-vis du sol puisqu'il est capable de pousser sur des terrains marginaux, voire inadaptés pour d'autres cultures. Ainsi on retrouvera ces palmiers sur les terrains sableux à forte salinité, les sols sulfatés acides de mangroves ou les tourbes profondes. Le sel a même un effet bénéfique sur la dimension de la noix de coco.

Avec son stipe mince et ses longues feuilles pennées, le cocotier offre peu de prise au vent et est donc capable de résister à des vents violents, voire à des cyclones.

L'arbre aux cent usages ou l'arbre de vie

Que ce soit chez les populations locales ou dans les pays développés, le cocotier a de multiples usages.

Le bois est utilisé pour la fabrication de sculptures, de manches d'outils, d'ustensiles domestiques, de pilotis pour les maisons, de ponts, de bateaux, de parquets ou encore de meubles.

Après une incision des inflorescences, on récupère un jus sucré servi comme boisson (nommé toddy en Inde). Après fermentation, on obtient un vin de palme légèrement alcoolisé mais qui peut être distillé pour obtenir une boisson plus alcoolisée, l'arak. Le vinaigre de coco est quant à lui issu du vin de palme.

Les feuilles du cocotier sont utilisées en couverture des toitures. Une fois tressées, elles permettent la confection de nattes, de chapeaux, de balais, de paniers, d'éventails et de géotextiles. Avec les fibres de la bourre, on élabore des tapis, des paillasons, des balais, des cordes, des matelas, des substrats horticoles et même des sièges de voiture.

Le coeur du palmier à la chair blanche et tendre est un mets très apprécié (le « choux coco »). La coque est utilisée comme réceptif, mais elle trouve aussi des usages industriels comme la fabrication de charbon actif pour le filtrage des gaz et vapeurs par exemple (filtre de cigarette, filtrage de certaines radiations nucléaires, etc.). On utilise aussi le cocotier comme combustible, brut ou à l'état de charbon et les cendres servent comme engrais pour les cultures.

Les noix de coco jeunes apportent une boisson rafraîchissante et désaltérante. Les fruits du Cocos (cocotier) sont une source alimentaire abondante et représentent généralement pour les populations des atolls le principal apport de matière grasse d'origine végétale. La pulpe peut être consommée crue ou transformée en divers sous-produits. Une fois séchée, elle donne le coprah avec lequel on obtient après pressage l'huile de coco.

Avec près de 2.1 millions de tonnes chaque année, l'huile de coco est la 7^e huile végétale la plus commercialisée dans le monde. L'huile de première pression est utilisée pour la confection de produits alimentaires. En revanche, l'huile obtenue par pression à chaud est transformée en savons, shampoings, cosmétiques, détergents, peintures, produits pharmaceutiques. Dans l'industrie alimentaire, elle entre dans la composition de nombreux sous-produits sous le terme d'huile végétale : Végétaline®, huile de coprah et margarine. Outre ses qualités gustatives, l'huile est aussi appréciée pour d'autres propriétés, notamment sa capacité à rester à l'état solide à des températures élevées (24°C) grâce à sa composition en acides gras saturés. Le coco est utilisé dans l'industrie agroalimentaire pour parfumer les pâtisseries, les biscuits, les barres chocolatées, les produits lactés, les crèmes glacées, etc.

Le lait et la crème de coco sont obtenus par pression d'un mélange d'albumen frais râpé et d'eau. C'est un ingrédient traditionnel de plusieurs plats africains et asiatiques et il est de plus en plus utilisé dans les pays du Nord. Par ailleurs, les racines, le lait du jeune palmier et l'huile de coco auraient des vertus médicinales. L'arbre est également utilisé comme plante ornementale. Avec sa couronne gracieuse et son tronc légèrement incliné, il symbolise les tropiques.



© Denis Loeillet

Variétés et mode de multiplication

Il existerait plus de 400 cultivars traditionnels de cocotier à travers le monde. Deux lignées ancestrales seraient à l'origine de cette richesse variétale. Le type « Niu Kafa » — à fruit allongé, de forme triangulaire, à la bourre épaisse, flottant facilement et à germination lente — se serait disséminé naturellement par les courants marins. Le type « Niu Vai » — à fruit rond, à la bourre plus épaisse, ne flottant pas facilement, précoce et riche en albumen liquide — aurait été cultivé par l'homme et disséminé par la suite par les navigateurs. Des croisements répétés entre ces deux lignées auraient permis la descendance des différents cultivars actuels de cocotier.

On peut classer de façon simplifiée les variétés en deux grands groupes : le type « Nain » et le type « Grand ». Plus de 95 % de la cocoteraie mondiale appartient au deuxième groupe. Les principaux cultivars sont le « Grand de Malaisie », le « Grand de l'île Rennell », le « Grand du Vanuatu », le « Grand de Jamaïque », le « Grand Ouest Africain » (variété GOA) et le « Grand Est Africain ». Ce type de palmier peut atteindre des hauteurs de 30 mètres, porte de grosses noix, mais ne fructifie qu'à partir de 5 à 7 ans. Le type « Nain » est plus rare et se caractérise par un tronc plus mince, une succession plus rapide d'inflorescences ainsi qu'une meilleure précocité (au bout de deux ans). Parmi les variétés les plus courantes, on peut citer le « Nain jaune de Malaisie », le « Nain Vert du Brésil », le « Nain Jaune Ghana » et le « Nain Vert Guinée Equatoriale ».

Les croisements Nain x Grand (variétés hybrides) permettent de combiner voire d'amplifier les avantages agronomiques de ces deux groupes. Des résultats de recherche en Côte d'Ivoire ont montré que, sur 135 hybrides testés, 35 produisaient 65 % de plus que le cultivar standard « Grand Ouest Africain ». Certains ont même eu des rendements plus

de deux fois supérieurs, comme le PB 121 (hybride de « Nain jaune de Malaisie » x « Grand Ouest Africain ») qui a été aussi largement implanté en Asie du Sud-Est. On estime que 15 % de tous les cocotiers plantés au cours de ces dix dernières années sont des variétés hybrides. Parmi eux, on trouve les séries « KB » et « KINA » d'Indonésie, la série « PCA 15 » des Philippines et la série « PB » (comme « PB 121 ») de Côte d'Ivoire.

Les cocotiers sont généralement multipliés par semis. Ils sont élevés en planches de pépinière ou dans des sacs en plastique avec un apport régulier d'engrais. Après une période de 5 à 7 mois, les jeunes plants sont plantés en plein champ.

Maladies et ravageurs

Le cocotier est touché par une multitude de nuisibles, entraînant des dégâts plus ou moins importants. Une des maladies les plus menaçantes pour la production est le jaunissement mortel. Caused par un phytoplasme (bactérie), elle entraîne une dépigmentation des palmes, une chute prématurée des noix, la mort du bourgeon unique et enfin celle du palmier. Le flétrissement du Kerala (nom indien du cocotier) en Inde et le cadang-cadang aux Philippines sont des maladies graves dues à un virus. Les conditions de culture du cocotier sont idéales au développement de certains champignons pathogènes comme *Phytophthora palmivora*, *Ganoderma boninense*, *Pestalotia palmarum*, etc.

Parmi les ravageurs, on trouve de nombreux insectes comme les coléoptères (*Oryctes monoceros* en Afrique, *Promecotheca* spp., *Brontispa longissima*, *Rhynchophorus* spp. en Asie et Pacifique). Une lutte biologique avec *Bacillus thuringiensis* peut être mise en place contre les chenilles (*Hidari irava*, *Latoia pallida*, etc.) friandes des jeunes pousses. Les punaises (*Pseudotherapus wayi* d'Afrique de l'Est et *Pseudotherapus devastans* d'Afrique équatoriale), qui attaquent les fleurs et les jeunes fruits, peuvent être contrôlées à l'aide de leur pire ennemi naturel : les fourmis tisserandes (*Oecophylla longinoda* d'Afrique et *Oecophylla smaragdina* d'Asie et du Pacifique). Il faut aussi prévenir les dégâts de termites en pépinière et sur les jeunes plantations de cocoteraies. Les noix de coco sont en général cueillies directement sur l'arbre afin d'éviter des pertes de production dues aux attaques de rats et aux vols dans les plantations. Dans certains pays, on utilise des cannes en bambou longues de 25 mètres, avec à leur extrémité un couteau permettant de décrocher les régimes mûrs. En Thaïlande, certains paysans utilisent des singes (*Macacus nemestrina*) qui, une fois dressés, deviennent de véritables ouvriers agricoles puisqu'ils sont capables de récolter jusqu'à mille noix de coco par jour ! ■

Pierre Gerbaud, Consultant
pierregerbaud@hotmail.com



© Guy Bréhinier

Conditionnement



Noix sculptée en forme de chapeau chinois



Palette de noix de coco : 40 sacs de 40 pièces, soit l'équivalent d'une tonne



Ouverture d'un sac de noix de coco



Colis de 16 pièces



Colis de 15 pièces



Colis de 8 pièces



Colis de 8 pièces

Photos © Pierre Gerbaud

Défauts de qualité

Externes



Défauts de calibre



Hétérogénéité de forme



Différences de déboussages



Cassure



Moisissures sur une partie de la coque



Moisissures dues à l'écoulement d'eau d'une noix voisine



Moisissures développées sur toute la surface de la noix



Noix de coco mouillée par de l'eau d'une noix voisine ouverte

Internes



Altération de la pulpe



Moisissures interne et oxydation

Germination



Début de germination sur un oeil



Début de germination et écoulement de jus



Enfoncement d'un oeil dans la cavité de la noix

Photos © Pierre Gerbaud

Prix de gros en Europe

Septembre 2011

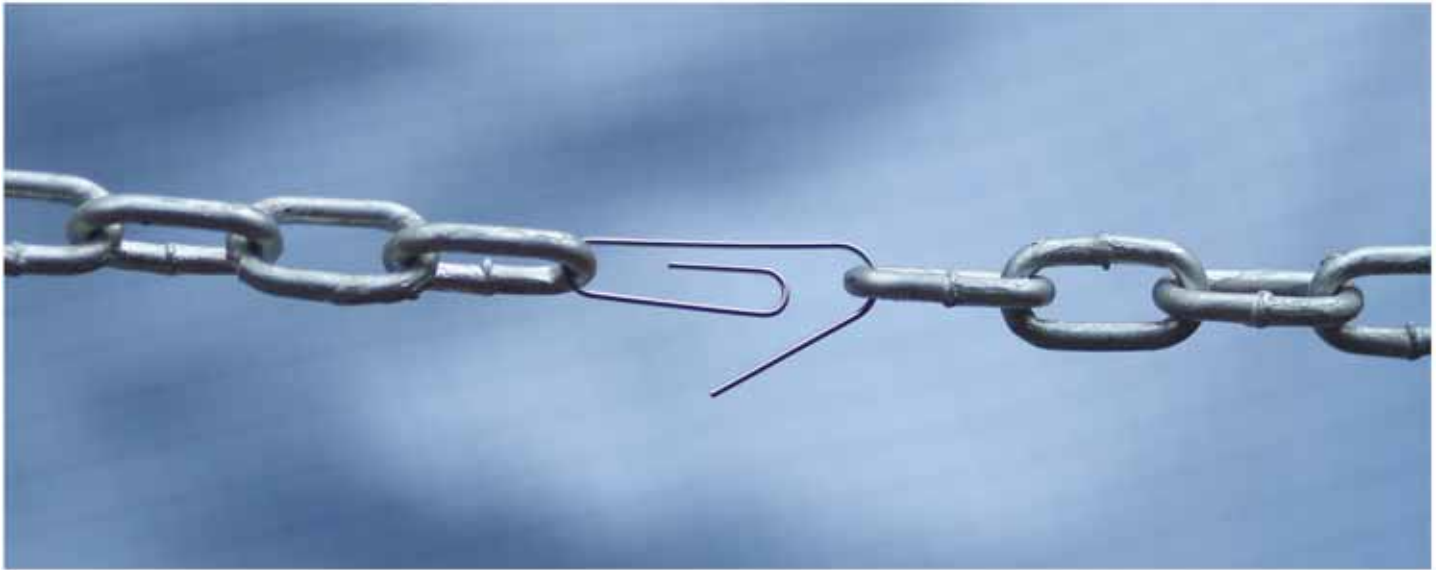
					UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE VICTORIA	GHANA	kg			2.10			
			AFRIQUE DU SUD	Carton				11.82		
			GHANA	Carton		11.50				
			MAURICE	Carton		12.50			12.35	
			MAURICE	kg				3.85		
	Bateau	MD-2	REUNION	kg			4.00			
			COSTA RICA	Carton	7.50	8.33	8.44		8.87	
			COSTA RICA	kg			0.90			
			COTE D'IVOIRE	Carton				8.57		
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton			14.00	15.85		
			REP. DOMINICAINE	Carton			12.80			
	Bateau	FUERTE HASS	AFRIQUE DU SUD	Carton			11.25			
			AFRIQUE DU SUD	Carton	13.25	14.00	10.75	12.50		
			KENYA	Carton			9.94			
			PEROU	Carton	13.25	14.00	11.44			
	Camion	ND PINKERTON RYAN BACON ND	AFRIQUE DU SUD	Carton					12.80	
			AFRIQUE DU SUD	Carton	11.50					
			AFRIQUE DU SUD	Carton			11.00	13.00		
			ESPAGNE	Carton					10.30	
			AFRIQUE DU SUD	kg	11.50					
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg		6.33	6.50	5.63		
			EQUATEUR	kg				5.34		
	Bateau	ROUGE PETITE ROUGE	EQUATEUR	kg				4.88		
			EQUATEUR	kg			1.77	2.01		
			EQUATEUR	kg				2.29		
CARAMBOLE	Avion Bateau		MALAISIE	kg		4.56	4.86	4.24	4.58	
			MALAISIE	kg					2.94	
			THAILANDE	kg					2.57	
CHAYOTE	Bateau		COSTA RICA	kg			1.15	1.33		
DATTE	Bateau	BAHRI MEDJOL	ISRAEL	kg				1.95		
			AFRIQUE DU SUD	kg		8.00				
			ISRAEL	kg		7.44	6.50	8.25	5.95	
		ND	MEXIQUE	kg					10.07	
			ISRAEL	kg			2.05			
			TUNISIE	kg				1.83	1.75	
DURIAN	Avion		THAILANDE	kg				7.00		
EDDOE	Bateau		BRESIL	kg			1.88			
			COSTA RICA	kg				1.47		
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg	1.21	1.00		1.34		
			CHINE	kg	1.13		1.45	1.15	1.03	
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg				6.00		
			THAILANDE	kg				6.75		
GRENADILLE	Avion	JAUNE ND VIOLETTE	COLOMBIE	kg				7.95		
			COLOMBIE	kg			5.35	5.25	4.00	
			ISRAEL	kg			6.25			
			KENYA	kg	5.13			4.38	3.71	
			THAILANDE	kg				6.75		
			ZIMBABWE	kg				5.00		
IGNAME	Avion Bateau		BRESIL	kg			2.10			
			COTE D'IVOIRE	kg			1.60			
			GHANA	kg			1.55	1.43	1.49	
KAKI	Avion		PAKISTAN	kg				2.01		
KUMQUAT	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg		4.75		5.75		
			ARGENTINE	kg				7.50		
			ISRAEL	kg					5.72	

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
LIME	Avion		MEXIQUE	kg			4.40		
			BRESIL	kg	2.11		3.05		2.77
	Bateau		ISRAEL	kg					3.43
			MEXIQUE	kg	2.44		3.35		3.14
LITCHI	Avion		ISRAEL	kg			5.25		
	Bateau		ISRAEL	kg	3.31			4.04	3.71
MANGOUSTAN	Avion		INDONESIE	kg			7.25		7.17
			VIETNAM	kg			8.00		
MANGUE	Avion	KASTURI	ISRAEL	kg		2.50	3.63		
			KENT	kg	2.35		3.85	3.97	
			NAM DOK MAI	kg				7.80	
	Bateau	SHELLY	ISRAEL	kg				3.43	
			ATKINS	kg	1.13				1.63
			KEITT	kg					2.07
		KENT	ISRAEL	kg		1.43			
			MEXIQUE	kg					2.00
			BRESIL	kg			1.88		
	Camion	ND	ISRAEL	kg		1.81	2.50		
			MEXIQUE	kg				1.33	
		PALMER	kg	1.13	1.75			1.86	
		OSTEEN	kg	3.67					
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg			1.40	1.15	
MELON	Bateau	CANTALOUPE	BRESIL	kg				1.90	1.66
			CHARENTAIS	kg					1.77
			GALIA	kg				1.79	1.72
			HONEY DEW	kg				0.95	0.89
			PASTEQUE	kg					0.93
			PIEL DE SAPO	kg					0.84
NOIX DE COCO	Bateau		COSTA RICA	Sac				17.80	
			COTE D'IVOIRE	Sac		11.08	11.75	10.18	18.01
			INDONESIE	Sac				12.15	
			REP. DOMINICAINE	Sac				20.10	
			SRI LANKA	Sac					13.14
PAPAYE	Avion	FORMOSA	BRESIL	kg				3.07	
			ND	kg			3.60	3.17	3.14
			EQUATEUR	kg					3.59
	Bateau		GHANA	kg					4.00
			THAILANDE	kg				4.69	
			EQUATEUR	kg		2.00		2.22	
			MALAISIE	kg					2.06
PATATE DOUCE	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg			1.40	1.25	1.37
			BRESIL	kg					1.49
			EGYPTE	kg			0.90		0.86
			ISRAEL	kg			1.80		1.76
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLÉ	COLOMBIE	kg			7.50	7.53	7.38
	Bateau		COLOMBIE	kg	4.68	4.50		5.49	
PITAHAYA	Avion	JAUNE	EQUATEUR	kg				8.00	
			ROUGE	kg				6.50	
			VIETNAM	kg		5.71		6.51	
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.15	1.00	
			COSTA RICA	kg					1.18
			EQUATEUR	kg			1.10	1.03	
RAMBOUTAN	Avion		THAILANDE	kg				7.31	
			VIETNAM	kg		7.00		7.25	
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg		6.46		6.24	

Note : selon calibre

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

Information... your weak link?



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

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

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

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

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

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

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

reefer trends

LE LITCHI ?



 **UNIIVEG**
KATOPÉ FRANCE

Tél : 01 49 78 20 00