

Litchi

De plus en plus concentré

Marché européen de l'Ananas :
Nouveau record en 2018 ?

Fruits à noyau européens :
Premiers éléments de récolte 2018

Kiwi de l'hémisphère Sud :
De bonnes sensations pour l'été

Fiche pays producteur :
La **Cerise** en Turquie

Siim
Société
Internationale
d'Importation

WWW.SIIM.NET



Selvática[®]
Aroma, texture and taste of Ecuador

Beautiful
Banana

dibra
taste the world



Magnificent
Mango

dibra
taste the world



Cool
Coconut

terrasol[®]
Growing Quality Since 1961



Precious
Pineapple

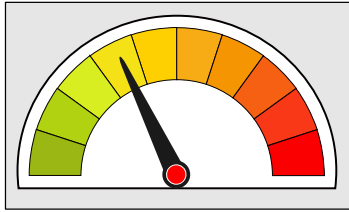
PRODUCER OF FLAVORS SINCE 1850



SIIM - SIEGE SOCIAL

MIN Rungis - Bâtiment C3 / 2 - 16 rue de Perpignan
Fruileg CP 60431 / 94642 Rungis Cedex / France
T. +33 1 45 12 29 60 / F. +33 1 45 60 01 29
Email : dibra@siim.net

Trois lettres font l'objet de tous les débats dans les filières agricoles françaises : EGA, pour Etats Généraux de l'Alimentation. Après une très vaste concertation de tous les acteurs des filières, consommateurs y compris, l'heure est à l'écriture de la loi (cf. édito de FruiTrop 256). Et, comme d'habitude, on se retrouve avec un texte dont les ambitions sont largement revues à la baisse. Ce ne sera donc pas le grand soir car la France est dans un ensemble européen et mondial qui a des règles, notamment de concurrence. Si ce texte porte néanmoins les germes d'un changement profond, certaines dérives navrantes et ridicules auraient pu être évitées, comme par exemple le dépôt d'un amendement obligeant à mentionner le nombre de traitements phytosanitaires sur les fruits et légumes frais. Proposer un tel amendement montre la méconnaissance de nos parlementaires, prêts à céder à moindre frais aux lobbys des peurs alimentaires. Car, s'il y a un sujet ultra technique, c'est bien celui des traitements phytosanitaires. Quel produit, quelle dose, quelle toxicité, quel adjuvant, quel mode d'application, quel type de phyto, à quel stade de développement, semences ou matériels de plantation compris, etc. ? Donc, s'il est difficile d'informer de manière juste le consommateur, autant le désinformer en lui donnant l'illusion qu'on lui fournit les informations nécessaires à une bonne prise de décision. En effet, le nombre de traitements ne veut en soi strictement rien dire ! Là comme ailleurs, une bête comptabilité



n'a aucun sens. C'est bien pour cela que les acteurs des filières cherchent depuis de très nombreuses années des indicateurs plus justes, par exemple l'IFT pour Indicateur de fréquence de traitement, mais qui n'en reste pas moins critiquable*. Quel que soit l'indicateur choisi, il sera dans tous les cas éminemment plus complexe à mettre en œuvre qu'un simple comptage des traitements. Mais quitte à vouloir informer les consommateurs, utilisons ce que science et technique proposent. On ne sait pas à l'heure où nous écrivons ces lignes si l'amendement passera mais, peu importe, la symbolique est forte et commune à tous les secteurs : la vérité scientifique s'efface devant le cirque médiatique, pourvu que l'on donne l'impression de l'action.

Denis Lœillet

* Excellent papier de Yves Guy de 2007 sur « Réflexions sur les critères de choix d'indicateurs de pression phytosanitaire »



Éditeur
CIRAD
TA B-26/PS4
34398 Montpellier cedex 5, France
Tél : 33 (0) 4 67 61 71 41
Email : info@fruitrop.com
www.fruitrop.com

Directeur de publication
Eric Imbert

Directeur de la rédaction
Denis Lœillet

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Site internet
Actimage

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
www.fruitrop.com

Traducteurs
Jabtrad Ltd et Tradeasy

Imprimeur
Impact Imprimerie
n°483 ZAC des Vautes
34980 Saint Gély du Fesc, France

ISSN
Français : 1256-544X
Anglais : 1256-5458
Deux versions française et anglaise
© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
325 euros HT / 8 numéros par an
(éditions papier + électronique)

Ce document est réalisé par l'Observatoire des marchés du département PERSYST du CIRAD à l'usage exclusif des abonnés. Les données présentées sont de source fiable, mais le CIRAD ne peut être tenu responsable de toute erreur ou omission. Les prix publiés ne peuvent être en aucun cas considérés comme des prix de transaction. Leur but est d'éclairer sur les tendances et les évolutions à moyen et long terme des marchés. Cette publication est protégée par copyright, tous droits de reproduction et de distribution interdits.



Sommaire

En direct des marchés (E. Imbert, D. Lœillet, C. Dawson, P. Gerbaud, T. Paqui, C. Céleyrette, R. Bright)

- p. 2**
- **Conjonctures** : avril/mai 2018
 - **Banane** : Maladie de Panama (TR4) en Israël : présence confirmée depuis 2016 – Approvisionnement en banane de l'UE-28 : forte inflation des volumes en avril – Approvisionnement en banane des USA : toujours bien orienté côté volumes.
 - **Agrumes** : Jus d'orange : des prix à la hausse en 2018-19 – Le marché des États-Unis plus ouvert aux agrumes d'Afrique du Sud – Marché communautaire du pomelo méditerranéen en 2017-18 : encore mieux qu'en 2016-17 !
 - **Avocat** : Bilan de la saison d'hiver d'avocat 2017-18 : boom du Mexique et du Maroc.
 - **Exotiques** : Mangue – Ananas.
 - **Fruits et légumes tempérés** : Le melon affecté par les conditions climatiques – La cerise de Turquie de nouveau autorisée en France – Temps beau et sec jusqu'en juillet.
 - **Fret maritime**.

Le point sur...

- p. 12** • **Marché de l'ananas en Europe et aux USA** – Nouveau record en 2018 ? (C. Dawson)
- p. 18** • **Ananas par bateau** – La grande distribution, seul et dernier recours pour l'ananas ? (T. Paqui)
- p. 22** • **Ananas par avion** – Fin du règne du Cayenne sur le marché de l'ananas avion ? (T. Paqui)
- p. 26** • **Kiwi de l'hémisphère Sud** – De bonnes sensations pour l'été (C. Céleyrette)
- p. 30** • **Fruits à noyau européens** – Premiers éléments de récolte 2018 (C. Céleyrette)
- p. 34** • **Fiche pays producteur** – La cerise en Turquie (C. Céleyrette)

Dossier du mois par Pierre Gerbaud : LITCHI

- p. 42** • **Litchi de Madagascar** – Entre peste et cyclone
- p. 50** • **Litchi d'Afrique du Sud** – Une campagne inégale
- p. 52** • **Litchi du Mozambique** – Diversification logistique
- p. 53** • **Litchi de l'île Maurice** – Presque inaperçue
- p. 54** • **Litchi de l'île de la Réunion** – La chute vertigineuse
- p. 56** • **Défauts de qualité du litchi**
- p. 58** • **La culture du litchi**
- p. 62** • **Variétés de litchi**

Prix de gros en Europe

- p. 63** **AVRIL 2018**

Photo couverture © Christian Lavigne

Banane

Avril/Mai 2018

Malgré l'arrivée du printemps en **avril**, les ventes de banane sont restées d'un bon niveau en raison de la faible présence des fruits concurrents. Cependant, la pression de l'offre a continué d'augmenter, faisant basculer le marché. Si les volumes cumulés d'Afrique et des Antilles sont restés déficitaires, ils ont largement été compensés par ceux de banane dollar (pic de production tardif de l'Équateur à des niveaux supérieurs aux moyennes, pic de la Colombie, hausse saisonnière du Costa Rica). De plus, les perturbations logistiques se sont poursuivies, avec l'arrivée simultanée de plusieurs navires et donc des engorgements sur les différents marchés. Ainsi, des reports de volumes ont été disponibles et des offres spot à des prix compétitifs ont continué à fleurir à l'Est comme à l'Ouest. La chute vertigineuse des prix s'est poursuivie pour atteindre des records historiquement bas vers la fin du mois, en particulier en Europe de l'Est.

Début **mai**, la crise a atteint son paroxysme et les prix leur plus bas niveau. Cependant, l'engorgement a commencé à s'atténuer vers la mi-mai grâce au recul de l'offre de banane dollar (fin du pic de la Colombie et amorce de la baisse, moindres chargements en Équateur face à la mauvaise situation de marché). Ainsi, la chute historique des prix a pu être enrayerée, mais ils ont plafonné à des niveaux extrêmement bas pour la saison, des stocks étant encore disponibles sur certains marchés, notamment à l'Est.

■ **Maladie de Panama (TR4) en Israël : présence confirmée depuis 2016.** Alors que l'extension de la race 4 tropicale de la maladie de Panama provoque souvent l'hystérie chez les acteurs du commerce mondial de la banane, la nouvelle (fil twitter @fruitrop) de la découverte d'un nouveau spot vient de passer quasi inaperçue. C'est sans doute le résultat de la très efficiente stratégie d'annonce des autorités israéliennes. En effet, dans le bulletin de l'Organisation européenne et méditerranéenne pour la protection des plantes (OEPP) de mai 2018, Israël annonce officiellement et simultanément avoir constaté la présence de la maladie sur son sol en juillet 2016 et l'avoir éradiquée en 2018. Une efficacité stupéfiante et unique au monde, dont les autorités australiennes, championnes du monde de l'éradication de cette maladie, doivent être jalouses. Car, après des années de lutte, elles se sont avouées vaincues et acceptent désormais de vivre avec cette nouvelle contrainte sanitaire. Israël lui n'a pas failli. Il a bouté la TR4 hors de son espace national, alors qu'elle est présente depuis 2013 chez son voisin jordanien. Pourtant, des voix s'élèvent pour s'étonner de tant d'efficacité ou pour s'indigner qu'Israël n'est pas révélé plus tôt la présence de la maladie sur son sol, ce qui aurait permis de prévenir sa possible diffusion via la terre, les hommes, les équipements mais aussi le matériel de plantation, dont un des principaux producteurs mondiaux se trouve en Israël. A l'inverse, d'autres, pourtant toujours prompts à surfer sur les effets apocalyptiques de la dispersion d'une telle maladie sur l'existence

même du bananier Cavendish, ne voient rien à redire à cela, prenant pour argent comptant les vingt lignes rassurantes du communiqué. Interrogés sur la question de l'éradication, les spécialistes doutent évidemment d'un tel succès, faute d'explication sur les moyens utilisés, sans compter la méfiance naturelle envers des autorités nationales qui ont caché pendant deux ans le péril. Techniquement, l'éradication est extrêmement improbable à moins d'avoir, par exemple, enlevé et traité la terre sur des hauteurs significatives et cela sur les deux spots touchés : région de Shfeya (Carmel coastal plain), puis région du lac Galilée. Le champignon peut, en outre, se mettre en phase de dormance tout en conservant son pouvoir pathogène pendant plusieurs dizaines d'années après avoir été coupé de son garde-manger, le bananier. Enfin, la proximité des zones de production d'Israël et de la Jordanie, les bassins versants, les réseaux hydriques sont autant de vecteurs permanents de réinfestation potentielle (voir « Tropical race 4 of Panama disease in the Middle East », Randy Ploetz *et al*, *Phytoparasitica* (2015) 43:283-293).

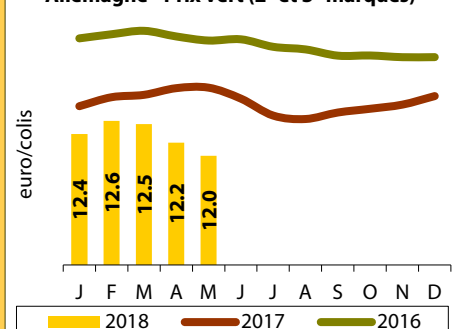
Alors de deux choses l'une, soit Israël a bien éradiqué la maladie et il doit expliquer comment et donner des gages de sa bonne foi, soit les vierges effarouchées, qui n'organisent même plus leur congrès en zones de production de peur d'introduire et de disperser le champignon, arrêtent leurs pantomimes car il ne doit pas être si effrayant que cela... en tout cas à en croire leur silence assourdissant à l'annonce israélienne.

Source : CIRAD

EUROPE DU NORD — PRIX IMPORT

Mai 2018 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
11.97	- 2 %	- 12 %

Allemagne - Prix vert (2^e et 3^e marques)



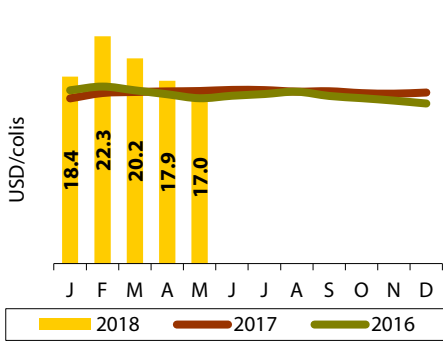
EUROPE — PRIX DETAIL

Pays	Mai 2018		Comparaison	
	Type	Euros/kg	Avril 2018	Moyenne des 2 dernières années
France	normal	1.64	- 2 %	- 3 %
	promotion	1.21	- 16 %	- 22 %
Allemagne	normal	1.28	- 1 %	- 6 %
	discount	1.10	- 1 %	- 4 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.05	0 %	+ 4 %
	vrac	0.80	0 %	+ 8 %
Espagne	platano	2.23	+ 5 %	+ 9 %
	banano	1.21	- 3 %	- 8 %

Banane

ETATS-UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

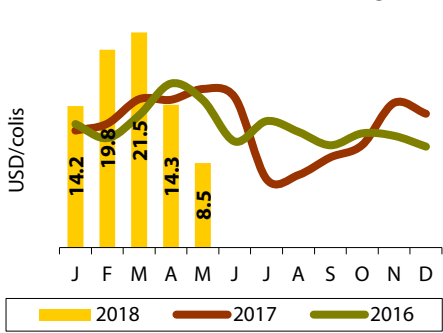


ÉTATS-UNIS — PRIX IMPORT

Mai 2018 USD/collis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
16.99	- 5 %	+ 2 %

RUSSIE

Russie - Prix vert CIF St Petersburg

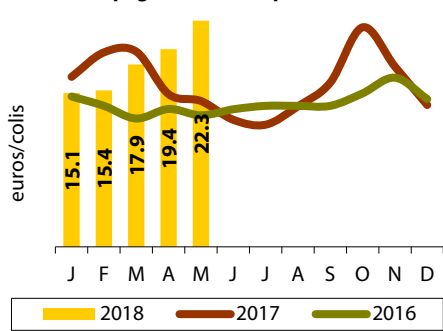


RUSSIE — PRIX IMPORT

Mai 2018 USD/collis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
8.47	- 41 %	- 45 %

CANARIES

Espagne - Prix vert platano*



CANARIES — PRIX IMPORT*

Mai 2018 euros/collis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
22.30	+ 14 %	+ 63 %

* équivalent collis 18.5 kg

■ Approvisionnement en banane de l'UE-28 : forte inflation des volumes en avril.

Très impressionnant mois d'avril 2018 où l'approvisionnement a atteint 591 000 tonnes, un record absolu pour un mois d'avril. C'est quasiment 7 % de plus qu'un an auparavant. Sur les quatre premiers mois de 2018, l'approvisionnement grimpe à 2 259 000 tonnes, soit un gain de 1.8 %. Sur douze mois (mai 2017 à avril 2018), le gain est plus net avec + 3.6 % par rapport aux douze mois précédents : 6 414 000 tonnes, soit + 222 000 tonnes. En avril, comme ce fut le cas pour les mois précédents, ce sont les origines dollar qui ont fait un carton avec une croissance de 11 % par rapport à avril 2017 ! L'Équateur est encore et toujours en tête du classement. Après un creux marqué au 1^{er} trimestre, la Colombie a rebondi très vigoureusement en avril (+ 11 %). Le Costa Rica a confirmé aussi en avril sa très belle performance depuis février. Les origines ACP, elles, continuent de céder du terrain, qu'elles se situent en Afrique (- 5.1 % du fait du Cameroun) ou ailleurs (- 5.6 %). La production européenne est séparée en deux : les

Antilles françaises reviennent peu à peu sur le marché après le cyclone Maria, alors que l'offre canarienne affiche un record sur les quatre premiers mois, avril marquant la fin de ce cycle de croissance.

Source : CIRAD

■ Approvisionnement en banane des USA : toujours bien orienté côté volumes.

Comme pour l'UE, l'approvisionnement en avril 2018 fut très lourd : + 11.6 % par rapport à avril 2017. La performance est plus moyenne depuis le début d'année (+ 0.9 %) du fait d'un premier trimestre (surtout mars) très léger en volumes. Sur douze mois, le marché américain progresse de près de 5 % à 4 247 000 tonnes (+ 200 000 tonnes). C'est, ici comme ailleurs, l'Équateur qui marque la tendance haussière (+ 29 % sur quatre mois), alors que les positions du Guatemala et du Costa Rica s'effritent. Le Honduras s'effondre de 20 %. Le Mexique progresse fortement (+ 7 %), arbitrarrant clairement ses expéditions au profit des États-Unis plutôt que de l'UE.

Source : CIRAD

Banane – UE & USA – Approvisionnement de janvier à avril 2018 (provisoire)

000 tonnes	2016	2017	2018	Écart 2018/2017
UE-28 - Approvisionnement	2 109	2 218	2 259	+ 2 %
Total import, dont	1 881	2 039	2 078	+ 2 %
NPF	1 512	1 670	1 733	+ 4 %
ACP Afrique	214	225	209	- 7 %
ACP autres	154	138	135	- 2 %
Total UE, dont	228	179	181	+ 1 %
Martinique	63	24	27	+ 10 %
Guadeloupe	19	14	0	- 97 %
Canaries	139	135	147	+ 9 %
USA - Import	1 562	1 572	1 581	+ 1 %
Réexportations	189	191	187	- 2 %
Approvisionnement net	1 373	1 381	1 394	+ 1 %

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

EUROPE — VOLUMES IMPORTES — MAI 2018

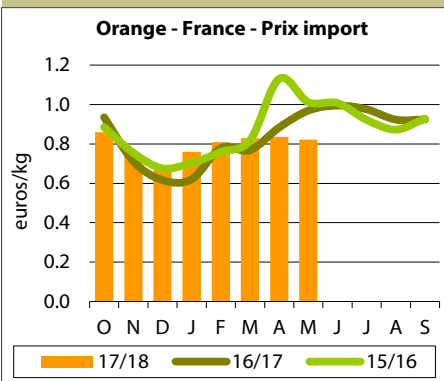
Origine	Comparaison		
	Avril 2018	Mai 2017	Cumul 2018 par rapport à 2017
Antilles	↗	- 3 %	- 20 %
Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire	↗	0 %	- 4 %
Surinam	↗	- 24 %	- 3 %
Canaries	↘	- 19 %	+ 3 %
Dollar :			
Équateur*	↗	+ 6 %	+ 7 %
Colombie*	↘	- 2 %	- 10 %
Costa Rica	↗	+ 10 %	+ 8 %

Estimation réalisée grâce à des sources professionnelles / * total toutes destinations

Orange

Avril/Mai 2018

Concurrence et surapprovisionnement ont pesé sur le marché de l'orange. En orange de table, les apports espagnols de Navelate sont restés déficitaires et n'ont été que partiellement compensés par des volumes en augmentation de Navel Powell (+ 9 % par rapport à la moyenne en avril/mai). Cependant, la concurrence sur le segment des oranges à jus a été très forte : les volumes égyptiens ont inondé le marché à des prix compétitifs (potentiel largement supérieur à celui de la saison dernière) et des fruits turcs ont aussi été disponibles. Dans ce contexte, la saison espagnole de Valencia late s'est développée lentement, subissant la pression des prix de ses concurrents alors que les prix en production restaient élevés. Ainsi, malgré des ventes plutôt fluides (températures encore fraîches, fruits d'été retardés par les conditions climatiques), les prix pour toutes les origines et variétés sont restés bas et décevants pour la saison.



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/carton 15 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Orange de table	12.45	- 18 %
Orange à jus	11.85*	- 15 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Orange de table		↘	- 6 %
Orange à jus		↗	-

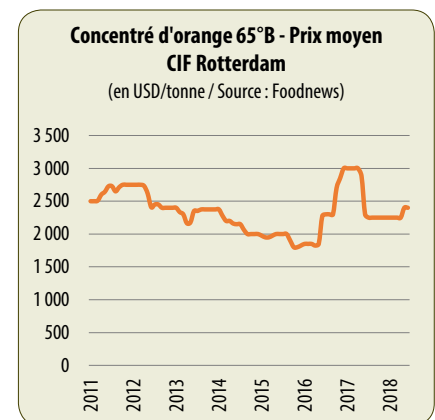
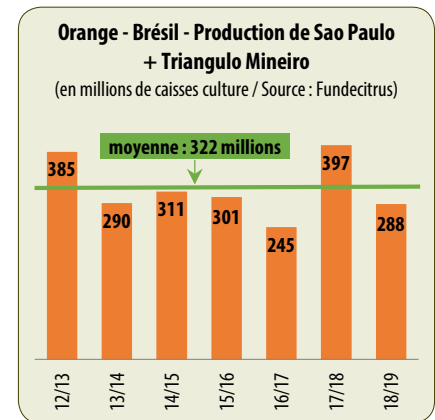
VOLUMES	Variétés par origine	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Navelate d'Espagne	↘	- 23 %	Volumes toujours déficitaires en raison de pluies en production et de l'avance de campagne. Approche de la fin de campagne.	- 16 %
	Valencia late de d'Espagne	=↗	- 25 %	Progression limitée du fait de la forte concurrence des autres origines comme l'Égypte. Volumes toujours déficitaires.	- 24 %

*prix de la Valencia late d'Espagne

■ **Jus d'orange : des prix à la hausse en 2018-19.** L'importance de la récolte brésilienne est plus que jamais le baromètre des prix du jus d'orange, la Floride ne jouant plus désormais qu'un rôle de second plan suite à l'effondrement de sa production. Ainsi, la récolte brésilienne s'annonce plutôt faible en 2018-19 : les 288 millions de caisses culture attendues dans l'état de Sao Paulo et dans la zone du Triangulo Mineiro marquent un repli d'environ 28 % par rapport à la grosse saison 2017-18 et de 10 % par rapport à la moyenne des six dernières campagnes. La faute en revient au phénomène d'alternance de production et à des conditions climatiques plutôt défavorables à la nouaison. Cette baisse intervient alors que les stocks brésiliens restent à un bas niveau, malgré une nette remontée par rapport à juin 2017 (306 000 t en juin 2018 contre 107 000 t en juin 2017, mais de 510 000 à plus de 760 000 t de juin 2012 à juin 2015). Selon toute vraisemblance, ils devraient plonger entre 55 000 et 155 000 t en juin 2019 selon Citrus BR. Face à cette perspective de production et de stocks limités, les prix du concentré 65°B ont fort logiquement amorcé un mouvement de hausse en atteignant 2 400 USD/t rendu Rotterdam fin avril (+ 300 USD/t). Le récent recensement réalisé par Fundecitrus montre un quasi statu quo du verger. Si les surfaces ont fondu d'environ 30 000 ha entre 2015 et 2018, le nombre d'arbres est resté quasi stable à 194.4 millions (- 1.7 % par rapport à 2015) grâce à la pratique de plus en plus répandue de plantation à haute densité (668 pieds par ha en 2018 contre 550 en 2010). D'ailleurs, le verger se concentre de plus en plus autour de structures de taille moyenne à grosse et technicisées. Ainsi, environ 1 700

structures de production ont disparu entre 2015 et 2018, qui se situaient pratiquement toutes dans la frange disposant de moins de 50 ha. Le rythme de plantation reste stable et d'environ 7 à 8 millions d'arbres par an depuis 2015, niveau bien inférieur aux 10 à 12 millions d'arbres connu au début de la décennie.

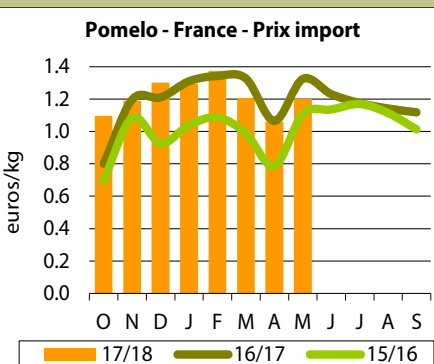
Sources : Fundecitrus, Citrus BR, IEG



Pomelo

Avril/Mai 2018

Le marché du pomelo est resté ferme en avril avant de subir la pression de l'offre en mai. Malgré une demande calme, les prix en avril sont restés supérieurs aux moyennes en raison d'une offre en déclin. En effet, alors que la saison corse débutait, les derniers stocks espagnols et turcs étaient disponibles et les arrivages israéliens entamaient leur baisse saisonnière. Les premiers arrivages d'Afrique du Sud ont été retardés par le manque de coloration des fruits en production. En mai, alors qu'Israël et la Corse poursuivaient la baisse, les arrivages d'Afrique du Sud se sont accélérés, affichant rapidement des niveaux supérieurs aux moyennes vu le potentiel export annoncé comme excédentaire (+ 5 % par rapport à 2017). Ainsi, les lignes ne se sont tournées que très lentement vers l'origine entrante. La proportion de petits calibres et le manque de coloration ont aussi pénalisé les ventes pour l'Afrique du Sud. Dans ce contexte, les prix se sont rapidement érodés à des niveaux inférieurs à ceux des campagnes passées.



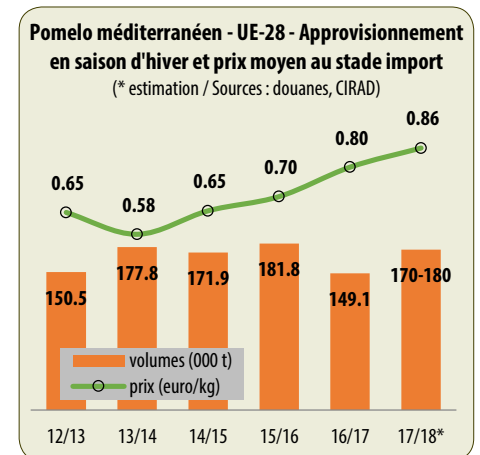
■ **Le marché des États-Unis plus ouvert aux agrumes d'Afrique du Sud.** Le marché des États-Unis devrait prochainement s'ouvrir plus largement aux agrumes d'Afrique du Sud. Aujourd'hui, seuls les fruits originaires du Western et du Northern Cape, zones indemnes de Black spot, sont autorisés. La nouvelle réglementation prévoit d'élargir l'autorisation d'exporter aux zones touchées par cette maladie, qui ne serait plus considérée comme maladie de quarantaine. Cette décision, qui devrait être effective pour la campagne 2019, ouvre des perspectives intéressantes aux producteurs de petits agrumes, orange et pomelo (le « cold treatment » restant un handicap quasi insurmontable en citron). L'Afrique du Sud a exporté environ 55 000 t d'agrumes vers les États-Unis en 2016 et 2017.

Sources : CGA, ITC

■ **Marché communautaire du pomelo méditerranéen en 2017-18 : encore mieux qu'en 2016-17 !** Si la saison 2016-17 a été très bonne pour les exportateurs méditerranéens, 2017-18 serait encore meilleure selon les chiffres douaniers (encore provisoires), tant au niveau des volumes que des prix. La place libre laissée par la Floride,

touchée par l'ouragan Irma, n'est pas étrangère à cette belle performance. La Turquie, très discrète en 2016-17 suite à un coup de gel, verrait ses volumes remonter de près de 35 à 40 %. L'Espagne continuerait à grignoter des parts de marché, avec des volumes en hausse d'environ 5 à 10 % et vraisemblablement proches du record de 2014-15. Seuls les envois israéliens vers l'Europe se seraient maintenus à un niveau seulement moyen et proche de celui de 2016-17, les marchés de diversification d'Asie ayant en revanche reçu des volumes plus larges. Toutes les origines ont vu leur prix moyen de campagne progresser sensiblement pour atteindre un niveau souvent record.

Sources : douanes, CIRAD



Pomelo – Union européenne – Approvisionnement en saison d'hiver

en 000 tonnes	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	Tendance 2017-18
États-Unis	46.0	40.7	41.8	38.2	31.4	23.3	- 40/45 %
Méditerranée (principaux fournisseurs)	170.7	150.5	177.8	171.9	181.8	149.1	+ 15/20 %
Turquie	82.0	52.8	87.7	70.7	95.6	60.8	+ 35/40 %
Espagne (Ailimpo)	44.6	52.3	48.5	63.3	52.5	58.0	+ 5/10 %
Israël	44.2	45.4	41.7	37.9	33.8	30.3	+ 5/- 5 %

Sources professionnelles, douanes

PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis éq. 17 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Méditerranéen	13.90	- 3 %
Tropical	18.15	- 5 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Méditerranéen		↗	- 12 %
Tropical		↘	+ 12 %

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Afrique du Sud	↗	+ 12 %	Volumes en progression et supérieurs à la moyenne en mai. Potentiel de production supérieur à celui des années précédentes et proportion importante de petits calibres.	+ 23 %
	Israël	↘	- 12 %	Baisse des arrivages, fin de campagne proche, quelques stocks disponibles.	+ 5 %
	Corse	↘	-	Saison proche de la fin. Potentiel de production inférieur à la moyenne des trois dernières années suite à des pertes causées par le vent.	-

Avocat

Avril/Mai 2018

Le marché de l'avocat a fléchi en avril et s'est enfoncé sous le poids de l'offre en mai. En effet, les volumes de Hass ont été supérieurs à ceux de 2017 en raison du développement des origines d'été. Les principaux fournisseurs (Pérou, Afrique du Sud), aux potentiels export bien supérieurs à ceux des années passées, ont progressé rapidement à des niveaux historiquement hauts (cumul avril/mai : + 17 % par rapport à 2017 pour le Pérou et + 41 % pour l'Afrique du Sud). Dans ce contexte, malgré des ventes dynamiques (programmes, promotions), l'érosion des prix a débuté en avril d'abord pour les petits calibres, plus abondants, et s'est amplifiée en mai. Face à la pression de l'offre, le marché n'a pu tenir et les prix ont été inférieurs à ceux de l'année dernière, mais encore moyens pour la saison. En revanche, les variétés vertes n'ont pas aussi bien résisté : le surapprovisionnement dû aux lourds volumes du Pérou et d'Afrique du Sud a fait chuter les prix à un niveau extrêmement bas en mai.

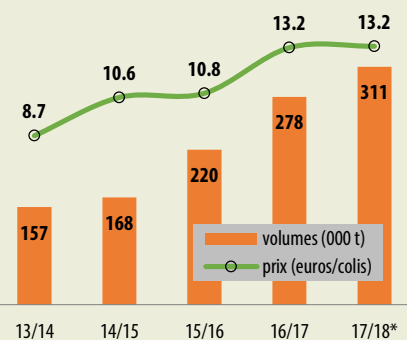
■ Bilan de la saison d'hiver d'avocat 2017-18 : boom du Mexique et du Maroc.

Les chiffres douaniers d'avril permettent d'affiner le bilan de la campagne d'hiver 2017-18 publié dans le numéro de **FruiTrop** de mai 2018. Selon ces données, le marché aurait réalisé une performance plus belle que prévu en termes de volumes en croissant d'environ 12 %. La progression des volumes mexicains aurait été encore plus forte qu'initialement anticipé (au moins 63 000 t expédiées vers l'UE-28, soit 26 000 t de plus qu'en 2016-17). De plus, les envois marocains, non inclus dans la précédente estimation, auraient littéralement explosé (au moins 23 000 t importées, soit 13 000 t de plus qu'en 2016-17) grâce à la croissance des surfaces et à de très bonnes conditions climatiques. Rappelons que cette croissance des volumes totaux se double d'une très bonne performance en termes économiques, le prix moyen de campagne calculé par notre Observatoire se maintenant au niveau record de 2016-17.

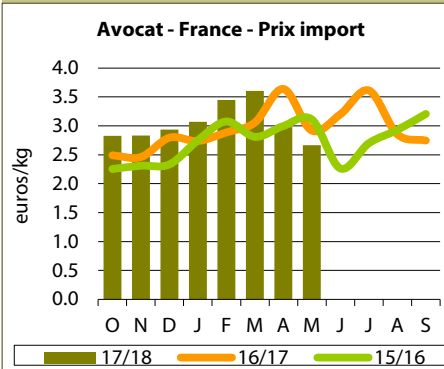


© Régis Domergue

Avocat - UE-28 - Approvisionnement en saison d'hiver et prix moyen au stade import
(* estimation / Sources : douanes, CIRAD)



Sources : douanes, CIRAD



Avocat – Union européenne – Approvisionnement en saison d'hiver

en tonnes	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2017-18 comparé à 2016-17
Chili	62 968	42 797	78 244	90 138	95 000	+ 5 %
Mexique	6 293	12 918	45 593	36 884	63 000	+ 71 %
Espagne	36 700	50 600	37 700	55 200	50 000	- 9 %
Israël	42 844	46 086	34 995	56 600	45 000	- 20 %
Colombie	1 142	3 740	11 189	24 024	28 000	+ 17 %
Maroc	4 766	7 798	7 115	9 552	23 000	+ 141 %
Rép. dominicaine	1 810	3 034	4 445	5 527	7 000	+ 27 %
Grèce	740	765	987	424	400	- 6 %
Total	157 266	167 741	220 318	278 351	311 400	+ 12 %

Source : CGA

PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne 2 dernières années
		Vertes	5.52
	Hass	12.71	0 %

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
	Vertes	=↘	+ 14 %
	Hass	↗↗	+ 29 %

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Pérou	↗↗	+ 31 %	Forte augmentation des arrivages atteignant un pic historiquement haut. Volumes largement au-dessus des moyennes en Hass (+ 35 %) et juste moyens en variétés vertes (+ 2 %).	+ 35 %
	Afrique du Sud	↗	+ 42 %	Accélération jusqu'à un pic de volumes supérieur aux moyennes en Hass (+ 51 %) et en variétés vertes (+ 26 %).	+ 33 %
	Mexique	↘	- 74 %	Baisse de l'offre, amorce de la fin de saison.	+ 3 %
	Bésil	↘	- 9 %	Début de la fin de saison en mai après un pic précoce et élevé en avril.	- 2 %

EUROPEAN MARKET— Overview

The avocado market is still running at two different paces. On the one hand the global Hass supply has kept levels higher than 2017. Indeed the main winter supplier—Chile—has maintained a steady supply rhythm exhibiting levels above 2017. Moreover Mexican deliveries have weighed on the market due to the arrival of delayed vessels. Only the Mediterranean sources (Spain/Israel) have continued to progress slowly keeping below 2016/2017. Lastly stable volumes from Colombia mainly small grades have completed the supply. Furthermore some batches (end of Chilean season) delayed volumes from Mexico (batches from Colombia) and the old accumulated stocks have exhibited heterogeneous quality. On the other hand the atmosphere in the market has remained sluggish while retailers have just fulfilled their programs: demand on the spot market has remained gloomy. Hence prices have remained low for the brands outside the retail sector and for fruits exhibiting quality issues. Clearances at competitive prices are done to try to erode the stocks whereas program prices (bulk of sales) have eased and remain similar to 2017. For green varieties volumes from Israel (Pinkerton Anad Fuerte) have remained stable while demand has slightly slowed down. Hence prices have eroded.

EU Reference Price—Hass grade 18

W01	W01 / W02	2018 / 2017
11.70 €/4 kg box	- 0.30 €	+ 2 %



EUROPEAN MARKET— Trend

Global European supply—Detailed by sources

Origin	Grade	1st 3 weeks 2017/2018	2017/2018	Description	Total supply 2017/18 (t/box)	Comparison with season 2016/17 (%)
Chile	Hass	+ 23 %		2nd & 3rd waves: delivery timing ahead of schedule	10 468 000	+ 22 %
Mexico	Hass	+ 67 %		Increasing volumes due to late arrival of delayed vessels	1 035 000	+ 7 %
Israel	Hass	- 17 %		Increasing volumes of Hass, but with low quality: higher percentage of green & blemished fruit	1 035 000	- 6 %
Spain	Hass	-		Functional structure of Hass supply		+ 23 %
Colombia	Hass	-		Stable supply		-



Global European supply—w 01



Accumulated supply

Origin	Total year 2018 (in 8 boxes)	Comparison with year 2017 (%)	Comparison with year 2016 (%)
Chile	1 488	37 %	60 %
Mexico	17 630	6 %	8 %

Stable to slightly lower supply, less green levels above 2017. If global ease of Hass volumes, levels below average. The avocado price is stable. The price is stable. The price is stable.

EUROPEAN MARKET— Forecast

More involved in response to the market before shifting towards a softer context. Indeed, accumulated stocks should remain very high and a couple of weeks could be required in order to clear the market. Nevertheless, sales should improve progressively by the school holidays and, furthermore, Chilean season is running ahead of schedule with an overall volume increase for the 2018/17. The main risk will be the impact of Chilean supply on the market. The Chilean supply should decrease during the month of February 2018/17. However, this will not be sufficient to offset the loss of other Mediterranean sources. Indeed, only Spain is suffering from an off-season phenomenon and should exhibit a decrease by 20% compared to 2016/17 season.

Global European supply

Origin	Level	Comments
Chile	High	Slight increase of Hass volumes
Mexico	High	Impact of Chilean supply on the market
Spain	Low	Stable supply

Import prices in Europe (FOT)

Origin	Level	Comments
Chile	High	Stable supply
Mexico	High	Stable supply

Weekly avocado market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet pertinent

- Prix import détaillés par origine, variété et calibre
- Tendance de marché de la semaine
- Prévisions
- Approvisionnement



Prix de l'abonnement annuel : 1 000 €HT

(environ 48 numéros par an)

Expédié par email le vendredi

Contact : info@fruitrop.com

ou www.fruitrop.com/ciradshop/subscribe



Mangue

Avril/Mai 2018

Après une légère amélioration en mars, le marché européen de la mangue s'est de nouveau orienté à la baisse en **avril**. Les volumes du Pérou se sont maintenus tout au long du mois, contrairement à 2017 où, à la même période, ils fléchissaient rapidement et provoquaient un creux d'approvisionnement. Parallèlement, le Brésil a augmenté ses envois, stratégie en place depuis quelques années pour pallier le démarrage tardif de la campagne ouest-africaine et l'effacement progressif du Pérou. Dans ce contexte, le démarrage plus précoce et rapide de la Côte d'Ivoire a entraîné un surapprovisionnement du marché européen conséquent et durable. Après les conteneurs d'Amélie réceptionnés en première quinzaine d'avril, se sont rapidement succédés des livraisons croissantes de Kent dès la semaine 16. L'afflux de marchandises d'origines, de variétés et de qualités diverses a fortement pesé sur les ventes, dont les prix se sont peu à peu effrités. Loin des niveaux records de l'année dernière, certaines transactions s'effectuaient à moins de 4.00 euros/colis en fin de mois. De surcroît, la demande s'orientait davantage vers les produits de saison, pourtant peu abondants et proposés à des prix soutenus.

Le marché avion n'était pas mieux loti en avril, compte tenu de livraisons encore importantes du Pérou. De nombreux lots présentant une maturité avancée ont dû être vendus rapidement, entraînant bien sûr des concessions tarifaires. L'omniprésence des mangues péruviennes proposées à prix modérés a compliqué les ventes des

mangues des autres provenances, et notamment d'Afrique de l'Ouest. La qualité souvent médiocre des fruits du Burkina Faso (maturation, évolution) a considérablement nui à leur écoulement. Les Kent du Mali et de Côte d'Ivoire ont été commercialisées, mais certainement pas au prix escompté par les réceptionnaires.

Le mois de **mai** s'est inscrit dans la continuité de la fin avril, le marché européen de la mangue étant particulièrement mauvais. Le prolongement de la campagne péruvienne avec des volumes importants ainsi que les envois croissants de Côte d'Ivoire, auxquels s'ajoutaient les livraisons du Brésil et d'origines d'Amérique centrale, ont provoqué un surapprovisionnement massif. Les consommateurs se reportaient sur les produits de saison et la demande modérée pour la mangue dégradait les conditions de vente. Le stockage a également entraîné la dégradation qualitative des fruits, confortant le cycle méventes-accumulation de volumes-dégradation qualitative-maintien de prix bas. Le retrait du Pérou mi-mai n'apportait aucune amélioration car des flux de Côte d'Ivoire et du

Brésil continuaient de se déverser sur les marchés. Ce n'est qu'en toute fin de mois que les conditions de vente se redressaient après une longue phase de nettoyage des stocks. La Côte d'Ivoire a été prise en tenaille, cette année, entre le prolongement de la campagne péruvienne et la concentration de ses propres tonnages de qualité hétérogène. Le fléchissement rapide des disponibilités en fin de mois profitait aux produits du Mali et de Porto Rico de meilleure tenue.

Le marché avion a également été lourd, avec des livraisons importantes surpassant le niveau de la demande de plus en plus orientée vers les fruits de saison. L'hétérogénéité du stade de maturité des fruits a rendu les ventes difficiles et lentes. Le démarrage précoce de la campagne du Mexique en milieu de mois, bien que modéré en volume, a accentué le surapprovisionnement ambiant. Dans ce contexte, les fruits du Burkina Faso et du Mali se sont écoulés difficilement. En fin de mois, la diminution des arrivages laissait entrevoir une amélioration des conditions de marché pour les semaines suivantes.

MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Semaines 2018		14	15	16	17	Moyenne avril 2018	Moyenne avril 2017
Par avion (euros/kg)							
Pérou	Kent	3.50-4.50	4.00-4.50	3.50-4.50	3.50-4.50	3.60-4.50	5.50-6.00
Burkina Faso	Amélie	2.80	2.50	2.00	2.20	2.35	3.15-3.30
Burkina Faso	Valencia	2.50-3.00	3.00-3.50	3.00	3.00	2.85-3.10	3.40-4.25
Burkina Faso	Kent	-	-	3.00-3.50	2.00-3.00	2.50-3.25	3.85-4.95
Mali	Amélie	-	2.80	2.00-2.50	2.50-2.80	2.40-2.70	3.20
Mali	Valencia	3.00	3.00-3.50	2.50-3.00	3.00	2.85-3.10	3.25-3.75
Mali	Kent	-	-	-	3.00-3.50	3.00-3.50	4.25-4.50
Côte d'Ivoire	Kent	-	4.00-4.50	3.00-4.00	3.00-4.00	3.30-4.15	4.50-5.00
Par bateau (euros/colis)							
Brésil	T. Atkins	-	-	-	3.00-4.00	3.00-4.00	7.00-8.00
Brésil	Keitt	-	4.50-5.50	4.50-5.50	3.00-5.00	4.00-5.30	7.50-8.00
Brésil	Palmer	-	4.50-5.50	4.50-5.50	4.00-5.00	4.30-5.30	7.50-8.50
Pérou	Kent	5.50-7.00	5.00-5.50	4.50-5.50	4.00-5.00	4.75-5.75	7.50-8.75
Côte d'Ivoire	Amélie	4.00-4.50	4.00-4.50	-	-	4.00-4.50	6.00-6.65
Côte d'Ivoire	Kent	-	-	4.00-5.00	4.00-5.00	4.00-5.00	7.00-8.00

MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Semaines 2018		18	19	20	21	22	Moyenne mai 2018	Moyenne mai 2017
Par avion (euros/kg)								
Pérou	Kent	3.00-4.00	3.50-4.50	4.00-4.50	4.00-4.50	-	3.60-4.35	5.00-5.05
Burkina Faso	Valencia	2.50	2.50	-	-	-	2.50	3.00-3.50
Burkina Faso	Kent	2.00-3.00	2.00-3.00	2.50-3.50	3.00-3.50	3.50-3.80	2.60-3.35	2.85-3.20
Mali	Valencia	2.50	2.00-3.00	-	-	-	2.75-3.25	2.80-3.50
Mali	Kent	2.00-3.00	2.00-3.00	3.00-4.00	3.00-4.00	3.50-4.00	2.70-3.60	2.90-4.10
Côte d'Ivoire	Kent	2.00-3.50	2.00-3.00	2.00-4.00	2.00-4.50	4.00-4.80	2.40-3.95	4.00-4.40
Mexique		-	-	5.00	4.50-5.00	4.50-5.00	4.65-5.00	-
Par bateau (euros/colis)								
Brésil	Keitt	3.00-3.75	3.00-4.00	3.00-4.00	-	-	3.00-3.90	7.50-8.00
Brésil	Palmer	3.00-3.75	3.00-4.00	3.00-4.00	-	-	3.00-3.90	7.50-8.00
Pérou	Kent	3.00-4.50	3.00-4.50	3.00-4.50	-	-	3.00-4.50	-
Côte d'Ivoire	Kent	3.00-4.50	3.00-4.00	2.00-4.00	2.00-4.00	5.00	3.00-4.30	4.80-6.30
Mali	Kent	-	-	-	4.00-4.50	5.00	4.50-4.75	-
Porto Rico	Keitt	-	-	-	-	5.00-6.00	5.00-6.00	5.00-6.00

MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes)

Semaines 2018	14	15	16	17
Par avion				
Pérou	150	150	50	50
Burkina Faso	10	10	10	5
Mali	20	20	40	50
Côte d'Ivoire	100	100	100	100
Par bateau				
Brésil	2 700	2 300	2 450	2 100
Pérou	5 800	5 000	5 000	4 300
Côte d'Ivoire		330	4 800	5 700

MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes)

Semaines 2018	18	19	20	21	22
Par avion					
Pérou	30	20	10	-	-
Burkina Faso	5	5	5	5	5
Mali	40	30	30	20	30
Côte d'Ivoire	100	50	50	50	50
Par bateau					
Brésil	2 040	1 630	1 760	1 740	1 870
Pérou	2 330	1 320	460	-	-
Côte d'Ivoire	6 820	6 600	2 400	1 230	440

Ananas

Avril/Mai 2018

La situation a été plutôt tendue en **avril** sur le marché de l'ananas. Après Pâques, on a assisté à un repli de la demande. Cependant, les ventes sont restées assez fluides au cours de la première quinzaine du mois car l'offre globale de Sweet était fortement perturbée par les différents retards de navires, ce qui a permis de soulager la pression sur les marchés. Les opérateurs ont toutefois dû adapter leurs prix à la baisse pour rester fluides et gérer au mieux l'irrégularité des approvisionnements. Le manque de tonicité de la demande tout au long du mois a moins affecté les opérateurs liés à la grande distribution. Ces derniers sont parvenus, sans trop de difficultés, à maintenir des cours plus ou moins stables, tandis que ceux qui étaient en dehors de ces circuits de distribution ont dû fortement agir sur le levier prix pour éviter la constitution de stocks.

La situation a également été assez tendue sur le marché avion. Le fléchissement de la demande après Pâques a été accentué par le démarrage des congés scolaires. Sur le marché du Cayenne, la faible coloration et les soucis de qualité de l'offre béninoise ont surtout profité aux fruits ivoiriens et camerounais, pas forcément plus colorés mais nettement plus réguliers en termes de qualité. Plusieurs opérateurs ont alors fait le choix de fortement réduire leurs importations en attendant une amélioration de la demande. Sur le marché du Pain de sucre, la faiblesse de coloration de l'offre du Bénin a permis une meilleure valorisation des fruits plus colorés du Ghana et du Togo. A la fin du mois, la forte réduction des importations a produit ses effets et la demande a été plus tonique, soutenue il est vrai par des opérations de promotion sur le Cayenne. L'offre a été complétée par plusieurs petits lots complémentaires de Sweet de diverses origines, dont le Ghana, proposés entre 2.30 et 2.50 euros/kg selon les disponibilités.

L'augmentation de l'offre globale de Victoria après Pâques, alors que la demande connaissait un certain repli, a obligé les opérateurs à être plus flexibles sur les prix pour rester fluides. En effet, l'offre était assez déséquilibrée avec une forte proportion de fruits de calibre 8. La situation s'est toutefois améliorée en fin de mois grâce notamment à une tempête tropicale qui a contribué à fortement réduire l'offre globale.

En **mai**, le marché de l'ananas a été perturbé par de nombreux retards de navires, ainsi que par la succession de jours fériés

qui, selon les cas, ont contribué à améliorer ou à compliquer les mises en marché. Ainsi, au cours de la première quinzaine, les retards de navires et les jours fériés ont facilité l'absorption du trop-plein de fruits lié aux arrivées simultanées des navires retardés. L'offre, alors déséquilibrée et inégalement répartie sur les marchés européens, s'est plus ou moins bien vendue selon les calibres. Encore une fois, la grande distribution a absorbé la majeure partie des volumes. La forte augmentation de l'offre du Costa Rica à partir de mi-mai a généré une tendance baissière qui s'est poursuivie jusqu'à la fin du mois. L'offre costaricienne, plus conséquente en raison de la floraison naturelle, a été largement supérieure à la demande. Dans un contexte de demande atone, les arrivées simultanées de navires ont pesé fortement sur le marché avec des cours orientés à la baisse.

Dans l'ensemble, l'activité a été plutôt réduite sur le marché avion. Au cours de la première quinzaine, l'offre a été perturbée par les grèves à Air France. Pour autant, le marché n'a pas été sous-approvisionné. L'offre globale de Cayenne n'a cessé de

décroître tout au long du mois. Les fruits du Cameroun, leader sur ce créneau, ont souvent été de qualité hétérogène, tandis que l'offre du Bénin a semblé intéresser de moins en moins les acheteurs en raison de son manque de fiabilité. Les ventes ont été plus fluides et plus régulières sur le marché du Pain de sucre où, encore une fois, ce sont les fruits les plus colorés des trois principales origines (Ghana, Bénin et Togo) qui se sont le mieux vendus. La disponibilité d'une offre de fruits verts en provenance du Bénin et du Ghana a contribué à l'élargissement de la fourchette des cours, entre 1.80 et 2.30 euros selon la coloration. L'offre complémentaire de Sweet en provenance de Cuba, du Costa Rica et du Ghana s'est bien vendue sur des bases comprises entre 2.20 et 2.40 euros/kg.

Tout au long du mois de mai, l'offre de Victoria a été limitée. La faiblesse des volumes de l'océan Indien a permis au Ghana de faire quelques incursions sur ce créneau avec des quantités tout aussi limitées. Plus attirée par les fruits de saison, la demande a parfois eu du mal à absorber les quelques volumes mis en marché.

ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2018		14	15	16	17
Par avion (euros/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.80-2.00	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Cameroun	1.80-2.10	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Ghana	2.00-2.30	2.00-2.30	2.00-2.30	2.00-2.30
	Côte d'Ivoire	1.90-2.00	1.90	1.90	1.90
Victoria	Réunion	3.00-4.50	3.00-4.50	3.00-4.00	3.00-4.00
	Maurice	3.30-3.60	3.00-3.60	3.00-3.60	3.00-3.60
Par bateau (euros/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	7.00-9.00	6.00-7.00	6.00-9.50	7.00-9.00
Sweet	Côte d'Ivoire	9.00-10.50	9.00-10.50	9.00-10.50	9.00-10.50
	Ghana	9.00-10.50	9.00-10.50	9.00-10.50	9.00-10.50
	Costa Rica	8.00-9.50	6.50-8.50	6.00-8.50	6.00-9.00

ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2018		18	19	20	21	22
Par avion (euros/kg)						
Cayenne lisse	Bénin	1.80-2.00	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Cameroun	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.70-2.00	1.70-2.00
	Ghana	2.00-2.30	2.00-2.30	2.00-2.30	2.00-2.30	2.00-2.30
	Côte d'Ivoire	1.90	1.90-2.00	1.90-2.00	1.90-2.00	1.90-2.00
Victoria	Réunion	3.50-4.00	3.00-3.50	3.50.00	3.50.00	3.40-3.80
	Maurice	3.20-3.60	3.20-3.60	3.20-3.60	3.20-3.60	3.00-3.40
Par bateau (euros/colis)						
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	6.00-8.00	6.00-9.00	6.00-8.00	6.00-7.00	6.00-7.00
Sweet	Côte d'Ivoire	9.00-10.50	9.00-10.50	9.00-10.50	9.00-10.50	8.00-9.50
	Ghana	9.00-10.50	9.00-10.50	9.00-10.50	9.00-10.50	8.00-9.50
	Costa Rica	6.00-9.00	6.00-9.00	6.00-8.50	6.00-8.50	5.00-7.00

Fruits & légumes tempérés

Melon Charentais – Prédiction des surfaces plantées au Maroc, en Espagne et en France

en hectares	2018	2017
Dakhla	250	250
Agadir/Taroudant	50	50-80
Marrakech/Kenitra	1 250	1 250
Total Maroc	1 550	1 550-1 580
Almeria	300	300
Malaga/Murcie	4 300	4 300
Autres régions	150	150
Total Espagne	4 600	4 700
Sud-Est	5 700	5 700
Sud-Ouest	2 800	3 500
Centre-Ouest	4 300	4 500
Autres régions	250	nc
Total France	13 050	13 700

Source : Medfel

■ Le melon affecté par les conditions climatiques.

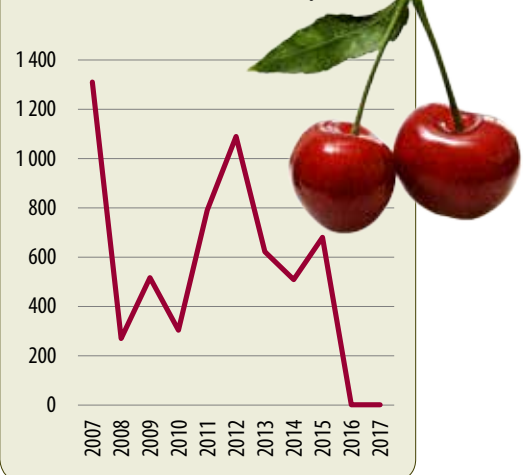
Les prévisions dévoilées fin avril à l'occasion du Medfel confirment les premières estimations concernant le Bassin méditerranéen. Les surfaces en Charentais sont stables (1 400 ha) sur quasiment l'ensemble des zones de production au Maroc, avec toutefois un développement des serres sur Marrakech (50 % des surfaces). Cependant, on ne devrait pas avoir de gros rendements cette année en raison des conditions climatiques froides de l'hiver. Après avoir assez sensiblement augmenté en 2017 en Charentais, les surfaces devraient se stabiliser en Espagne, d'autant que la sécheresse récurrente et particulièrement marquée en 2017 incite plutôt à la prudence. On compte environ 1 210 ha en vert, les surfaces en jaune, plantées majoritairement entre Séville, Malaga, Murcie et Alicante, se montent à 3 540 ha. On attend une baisse importante des surfaces en France dans certains bassins, notamment dans le Sud-Ouest et en Centre-Ouest. Il y a également du retard lié aux mauvaises conditions climatiques (pluie et froid). Le melon français sera présent début mai pour les abris chauffés, vers le 20 mai pour les grands abris non chauffés, mais l'entrée en récolte des cultures sous chenilles se fera seulement vers le 15-20 juin.

Source : Medfel

■ **La cerise de Turquie de nouveau autorisée en France.** A la suite de la publication de l'Arrêté du 6 avril 2018, portant suspension d'introduction en France de cerises fraîches produites dans un Etat membre de l'Union européenne ou un pays tiers dans lequel l'utilisation de diméthoate est autorisée en traitement des cerisiers, la liste des pays autorisés à exporter des cerises vers la France a été mise à jour par l'avis du 5 mai. Celui-ci élargit à la Turquie l'autorisation déjà accordée au Chili et à l'Argentine. Cette décision fait suite aux différents échanges entre la DGAL en France et les autorités turques, qui clarifient la position de ces dernières quant à l'interdiction de l'usage du diméthoate pour la cerise en Turquie, alors que ce n'était qu'une recommandation jusqu'alors. Par ailleurs, l'introduction en France de cerises en provenance d'Autriche, de Croatie, de Roumanie, de République tchèque, du Canada et des États-Unis reste non autorisée. L'avis donne aussi la possibilité aux importateurs d'introduire des cerises fraîches produites dans des pays tiers non cités. Toutefois, ils doivent être en mesure de soumettre aux autorités compétentes une attestation officielle du pays tiers de production certifiant qu'aucun produit phytopharmaceutique contenant la substance active diméthoate n'est autorisé en traitement des cerisiers dans ce pays.

Source : Infofruit

Cerise - Turquie - Importations françaises (en tonnes / source : douanes françaises)



■ **Temps beau et sec jusqu'en juillet.** Les prévisions météorologiques, publiées début mai par les experts de météo Consult, prédisent un mois de juin finalement plutôt sec sur la France, avec des températures de saison, mais plutôt froid sur l'Espagne où se situeront les basses pressions. On attend ensuite un temps de saison en juillet sur la France avec peu de précipitations, même s'il y aura sans doute des orages qui remonteront du Sud où seront localisées les basses pressions. En revanche, le mois d'août est plus incertain pour l'Hexagone : la remontée des basses pressions sur la France pourrait générer davantage de pluies, mais les températures pourraient rester de saison. Cette année, l'anticyclone pourrait plus généralement se situer sur les pays d'Europe du Nord. Par ailleurs, les premiers éléments concernant la saison cyclonique dans l'Atlantique nord laissent présager une activité marquée, mais pas autant que l'année dernière qui a été l'une des sept plus importantes en termes d'activité depuis le début des relevés, après une décennie assez calme. La saison 2018 se situerait ainsi dans la moyenne des trente dernières années, avec deux ou trois ouragans majeurs, mais avec des indices climatiques, comme les basses températures actuelles de l'océan Atlantique, qui viendraient minorer l'activité.

Source : Infofruit

Fret maritime

Avril/Mai 2018

Avec la pénurie d'équipements reefer et le déploiement optimal de la flotte reefer à la fin de la campagne de raisin du Chili, l'offre de capacité ne pouvait qu'être limitée en **avril**. Toutefois, la demande des affréteurs de banane, soutenue par un prix de sortie inhabituellement bas, a permis le maintien d'un TCE moyen mensuel rentable. En dépit d'une faible demande pour la troisième année consécutive des affréteurs de calmar dans l'Atlantique Sud, le petit segment est resté solide, à l'équilibre entre offre et demande. La demande continue en thon dans l'océan Indien et un excellent début de la campagne de maquereau dans les îles Féroé, ainsi qu'une demande soutenue de la Russie et du Nigeria, ont absorbé plus de tonnage, et sur une période plus étendue, que le trajet type de Mauritanie vers l'Afrique de l'Ouest. Les petites unités ont aussi été en mesure de capitaliser sur l'absence des grands navires pour les activités de banane spot. Cool Carriers étant le seul opérateur capable de répondre à l'ensemble des spécifications des agrumes argentins à destination de la Méditerranée, il n'est pas vraiment surprenant qu'il ait remporté la totalité du contrat de 6 + 3 voyages devant tous ses concurrents. Le fait qu'il ait présenté l'offre la plus compétitive n'y est pas non plus étranger ! Point intéressant cependant : l'opérateur a réussi à relever le tarif de manière significative par rapport à celui, certes modeste, de l'an dernier. Parallèlement, face à une offre en capacité reefer spécialisée supérieure à la demande à la fois dans les petits et grands segments, le manque de réaction des lignes conteneurs, qui dilapident leur argent sur des tarifs inadéquats, reste incompréhensible. D'un autre côté, si les transporteurs prenaient la décision d'exploiter ce déséquilibre, ils seraient sans doute accusés de faire des gains exorbitants ! Une problématique structurelle est clairement en jeu : à moins d'une augmentation nette de production d'équipements reefer, la situation actuelle

ne fera que s'envenimer. Le problème vient du fait que les trajets aux tarifs journaliers sont si bas qu'ils ne laissent aucune marge financière ou commerciale pour encourager la construction. À moins d'un changement de cap, de lourdes conséquences sont à prévoir pour le commerce mondial des reefers.

Pris de façon isolée, le mois de **mai** ne présente aucun intérêt en termes d'activité d'affrètement. L'action pour le grand segment se résume à rien ou presque, et était trop juste du point de vue du petit segment pour que les opérateurs espèrent relever les prix. Les reefers ont continué de profiter du peu d'équipements disponibles aux transporteurs, mais dans une moindre mesure par rapport à avril qui était plus chargé en bananes équatoriennes. Pris globalement en revanche, mai 2018 affiche le meilleur équilibre entre offre et demande de capacité depuis 2015, qui fut une très bonne année pour le calmar. Le fait que cet équilibre n'apparaisse pas dans le TCE moyen mensuel est en partie dû à l'absence d'affrètement (grand segment), mais tient surtout à l'augmentation des coûts de carburant. Cette hausse a entraîné la mise en place par les principaux transporteurs, dont Seatrade, d'une majoration d'urgence hautement controversée. Pourront-ils tous appliquer ce surcoût ? Rien n'est moins sûr : le Conseil des chargeurs européens a déposé début juin une plainte officielle auprès de la commissaire européenne en charge de la concurrence, Margrethe Vestager. De même, l'Organisation maritime internationale (OMI), institution spécialisée des Nations Unies, a finalement

attiré l'attention de la communauté des transporteurs maritimes avec sa nouvelle Stratégie environnementale sur le combustible des navires. Pour réduire les émissions issues du transport maritime, l'OMI a décidé d'abaisser le plafond de la teneur en soufre du fuel-oil de 3.5 % à 0.5 % en 2020. Ainsi, les armateurs devront, au choix, utiliser un combustible de meilleure qualité plus cher, investir dans des dispositifs d'épuration des gaz d'échappement, ou encore utiliser un combustible de substitution, comme le gaz naturel liquéfié. Actuellement, l'écart de prix entre le fuel-oil premium à faible teneur et celui à forte teneur en soufre dépasse les 200 USD la tonne et continuera de se creuser si la demande excède l'offre. Dans ce cadre, les reefers font aujourd'hui face à deux problèmes corrélés clairs : l'un d'ordre commercial, l'autre logistique. À quel stade de la chaîne d'approvisionnement les coûts de combustible additionnels seront-ils intégrés ? Puisque le maillon faible de la chaîne d'approvisionnement reefer est le producteur, ce seront inévitablement les chargeurs, et non les détaillants, qui seront touchés de plein fouet. Le second problème concerne l'offre. Les parties prenantes préviennent que le secteur ne sera pas en mesure de raffiner suffisamment de substitut à faible teneur en soufre avant la date butoir. Si une extension du délai n'est pas envisageable, l'OMI sera contrainte de délivrer des dérogations au cas par cas. Et ce sera compliqué ! Autre conséquence : le retour à la navigation en vitesse réduite, laquelle aura un impact disproportionné sur les expéditeurs de produits périssables à durée de vie limitée.

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

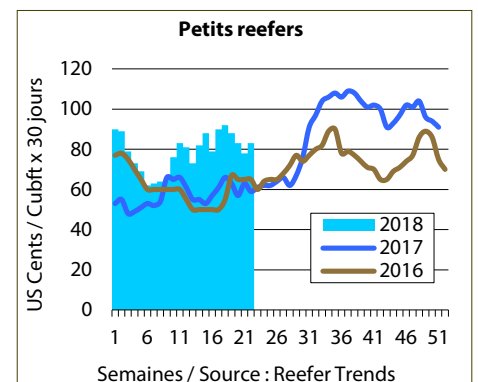
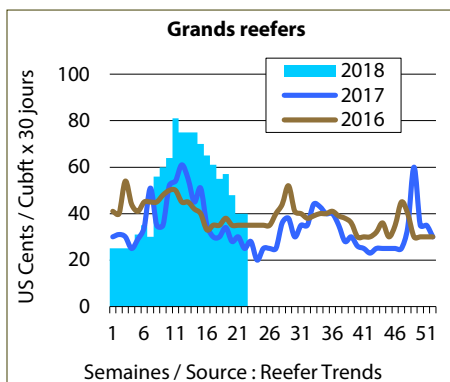
reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

EUROPE

MARCHES SPOT Moyennes mensuelles

USD cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Avril 2018	66	83
Avril 2017	42	53
Avril 2016	39	51
Mai 2018	38	81
Mai 2017	29	57
Mai 2016	36	62



Marché de l'ananas en Europe et aux USA

Nouveau record en 2018 ?

La croissance de la consommation d'ananas se confirme, tant sur le marché européen qu'aux États-Unis. Après une année 2017 record en termes d'approvisionnement à l'échelle mondiale, 2018 serait en passe de faire encore mieux. Néanmoins, la baisse des prix au stade importation depuis mi-2017 semble se poursuivre et pourrait enrayer la dynamique.



© Denis Loelliet

Siim
Société
Internationale
d'Importation

WWW.SIIM.NET



Precious Pineapple

THE **EXTRA SWEET PINEAPPLE** FROM ECUADOR !

L'expertise du producteur

Cultivés sur des terres volcaniques, à la latitude zéro et à flanc de la Cordillère des Andes, nos ananas certifiés Rainforest Alliance sont produits dans le respect des meilleures pratiques agricoles.



ecuador
ama la vida

PRODUCTEUR - IMPORTATEUR - MÛRISSEUR - DISTRIBUTEUR



SIIM - SIEGE SOCIAL - Plateforme de Mûrissage
MIN Rungis - Bât. C3 / 2 - 16 rue de Perpignan
Fruileg CP 60431 / 94642 Rungis Cedex / France
T. +33 1 45 12 29 60 / F. +33 1 45 60 01 29
Email: dibra@siim.net



Nouveau record européen

Les statistiques douanières le confirment, l'année 2017 marque un nouveau record historique de l'importation d'ananas sur le marché européen : 942 000 tonnes, soit une croissance de 11 % par rapport à 2016 et 4 000 tonnes de plus que le précédent record de 2014. Des quantités qui dépassent nos projections déjà optimistes (cf. **FruiTrop** 252, octobre 2017). Avec 1.84 kg par habitant, l'Europe aurait retrouvé une consommation apparente quasi similaire à celle de 2014, qui était de 1.85 kg.

Le Costa Rica, premier fournisseur du marché européen avec une part de marché stable à 90 %, progresse et alimente cette croissance, après la baisse des volumes en 2015 et 2016 consécutive à des problèmes climatiques et de rentabilité économique (bas retours expliqués partiellement par la fluctuation du taux de change euro/dollar). Près de 817 000 tonnes ont été importées en provenance de cette origine en 2017, un niveau légèrement inférieur au record historique de 2014. La croissance est aussi attribuable aux autres fournisseurs du marché, tel l'Equateur qui consolide sa place de second fournisseur du marché européen depuis 2015 et affiche une croissance de 24 % par rapport à l'an passé, dépassant ainsi les 40 000 tonnes. Les origines africaines, quant à elles, reviennent à de meilleures performances, notamment la Côte d'Ivoire qui, après des années de chute libre, semble repartir à la hausse et retrouver des niveaux similaires à ceux de 2011.

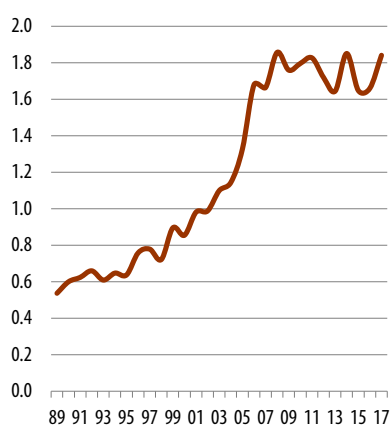


© Agnès Delefortrie

Ananas frais - UE - Consommation

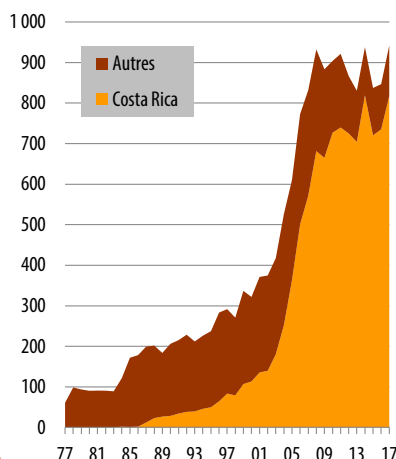
Périmètre UE évolutif

(en kg par habitant / source : Eurostat)



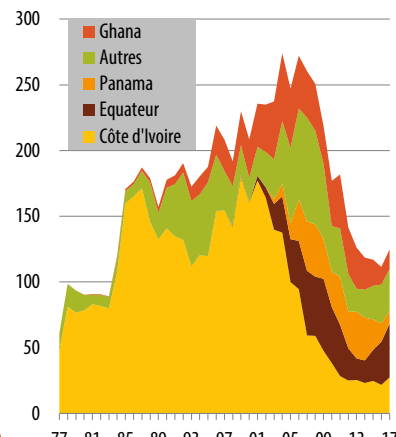
Ananas frais - UE - Importations

(en 000 tonnes / source : Eurostat)



Ananas frais - UE Importations Costa Rica exclu

(en 000 tonnes / source : Eurostat)

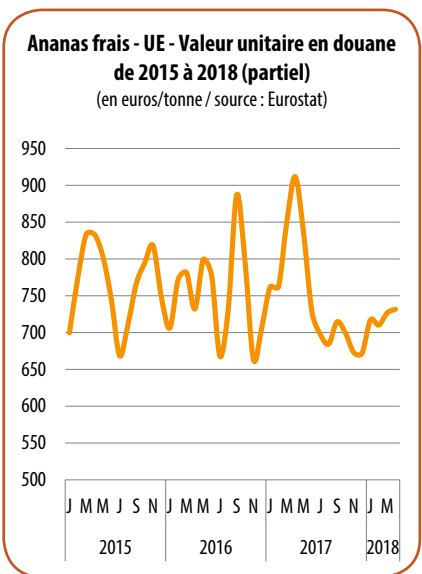
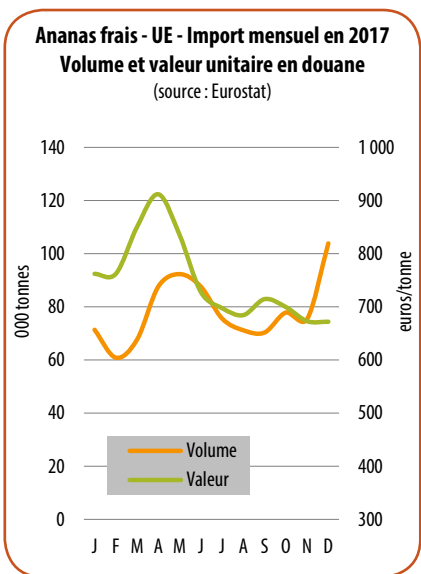
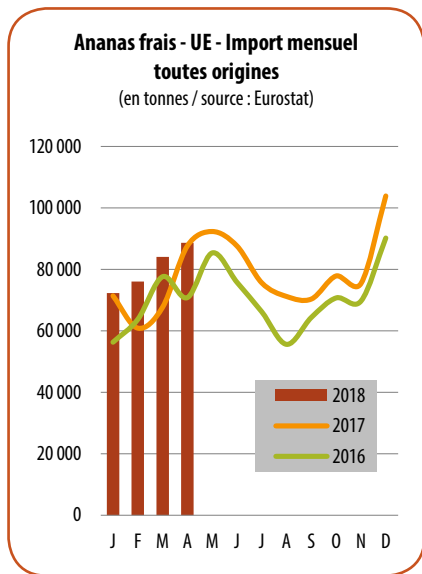
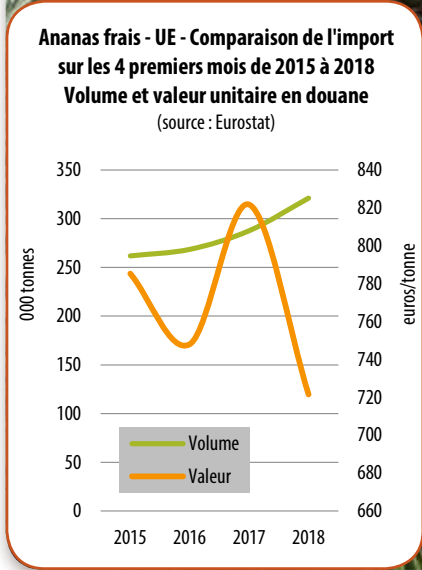
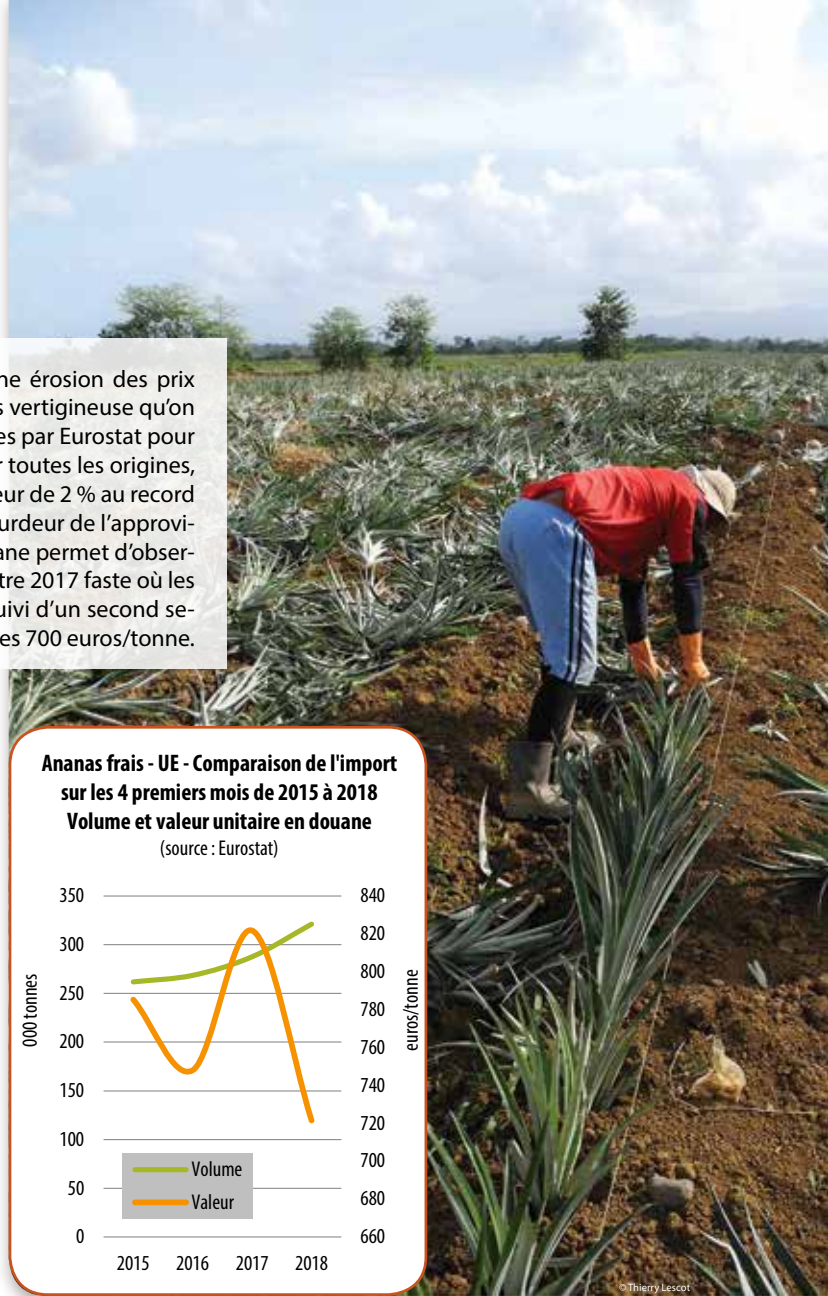


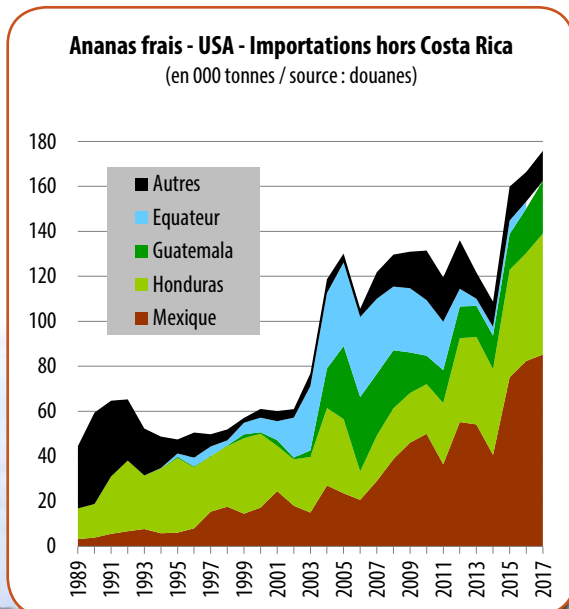
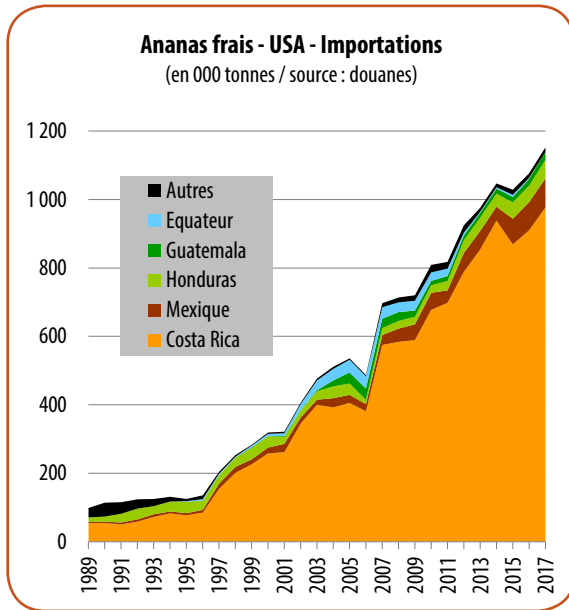
Stabilité des prix ? Attention aux fake news !

Il était donc prévisible que cette offre colossale entraîne une érosion des prix après leur record de 2015. Néanmoins, la chute semble moins vertigineuse qu'on aurait pu le croire. Les valeurs unitaires à l'importation publiées par Eurostat pour l'année 2017 montrent une moyenne à 750 euros/tonne pour toutes les origines, un niveau quasi stable par rapport à 2016 et seulement inférieur de 2 % au record de 2015 (767 euros/t). Une performance remarquable vu la lourdeur de l'approvisionnement. En effet, l'analyse mensuelle des valeurs en douane permet d'observer la grande variabilité interannuelle, avec un premier semestre 2017 faste où les prix étaient encore élevés et supérieurs à 800 euros/tonne, suivi d'un second semestre où les cours se sont effondrés en-dessous de la barre des 700 euros/tonne.

La tendance s'est poursuivie début 2018. Même si les prix en douane sur les quatre premiers mois de 2018 sont remontés au-dessus des 700 euros/tonne – un résultat meilleur que celui de la très difficile fin d'année 2017 – le démarrage semble être l'un des pires des quatre dernières années. Ce n'est pas de bon augure pour la suite de l'année 2018, le second semestre étant toujours moins rémunérateur que le premier.

En effet, la progression de l'offre se poursuit, avec des volumes à l'import cumulés sur les quatre premiers mois de l'année supérieurs de 12 % à ceux de la même période en 2017. Le Costa Rica continue sa percée et croît de 14 % par rapport à l'an passé. En revanche, contrairement à 2017, la croissance du second fournisseur européen, l'Équateur, marque le pas. Les importations de cette origine ont reculé de 8 % sur la période, probablement en raison des températures plus froides liées au phénomène la Niña en début d'année. Une mention spéciale pour la Colombie qui s'affirme sur le marché européen et progresse de 17 %.



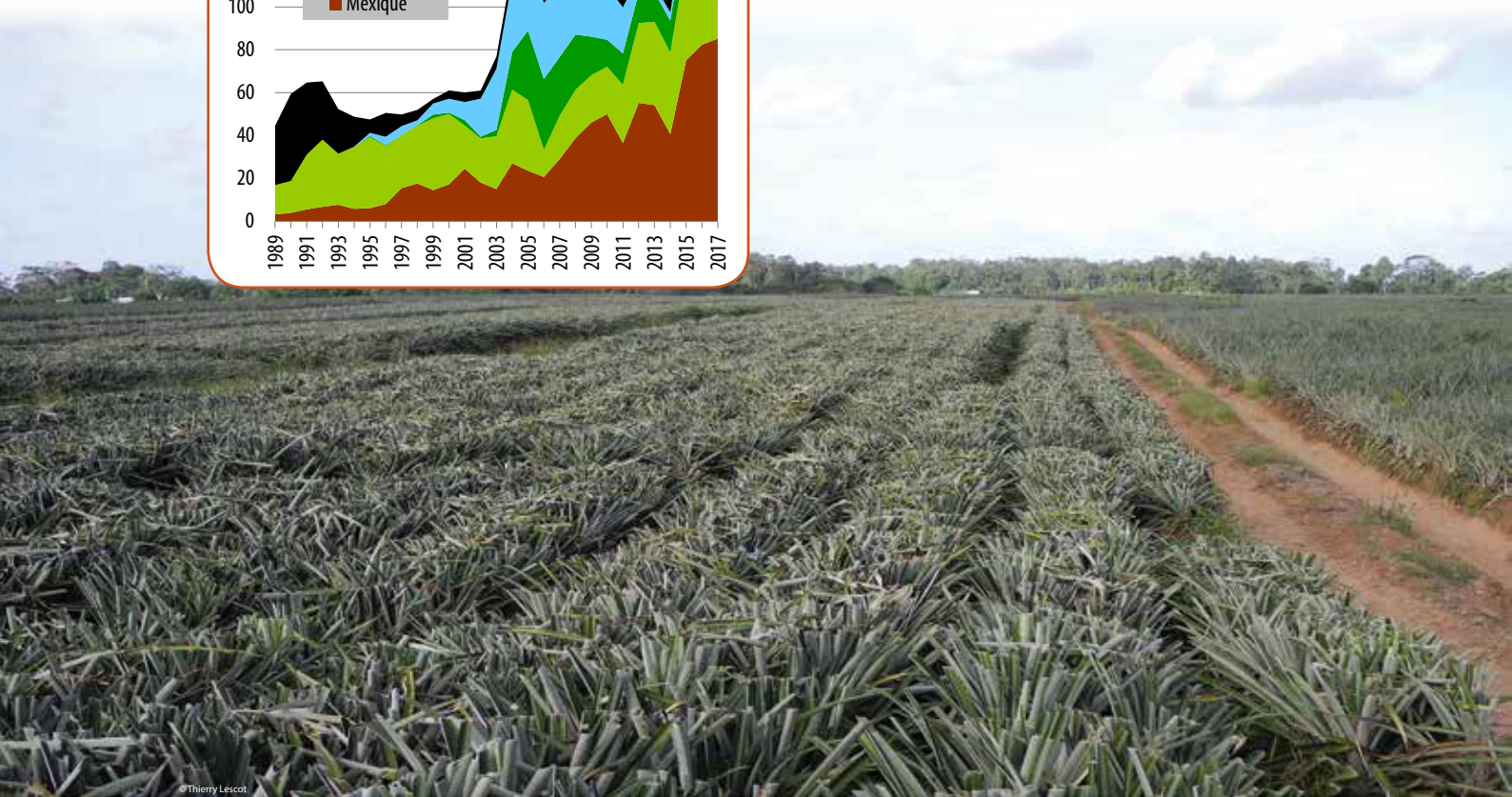


Et aux USA : yes we can ?

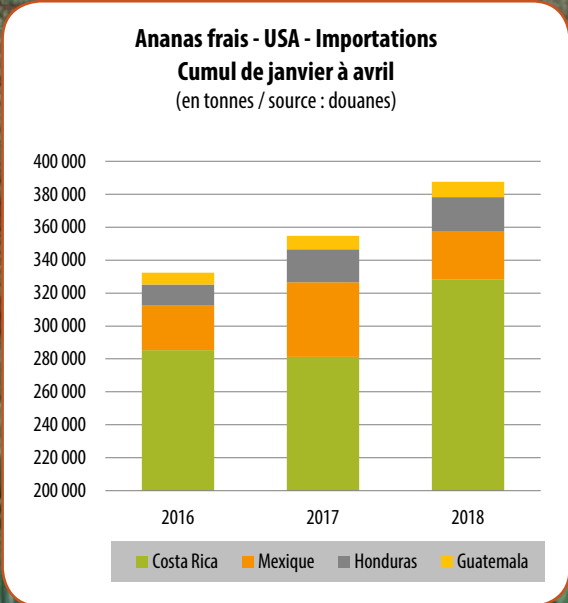
Des records d'approvisionnement sont aussi observés de l'autre côté de l'Atlantique, où les importations ont dépassé 1.1 million de tonnes en 2017. Là-bas, toutes les origines sans exception affichent des performances positives. Le Costa Rica progresse (910 000 tonnes), mais ne bat pas son record de 2014 (938 000 t). Les autres fournisseurs montent également en puissance. C'est notamment le cas du Mexique qui dépasse 85 000 tonnes et surtout des origines centroaméricaines, Honduras et Guatemala, qui font preuve d'un beau dynamisme, avec une croissance de 12 % et 18 % respectivement par rapport à 2016.

Cette tendance s'est poursuivie et même amplifiée début 2018. Sur les quatre premiers mois de l'année, les importations ont cru de 9 % par rapport à la même période de 2017. Un taux de croissance encore plus dynamique que celui de 2016 et 2017 (+ 7 %), et cela malgré le fort recul du Mexique (- 36 %), une vague de froid hivernale étant à l'origine du ralentissement de sa production début 2018. La croissance de la période a donc été impulsée par le très dynamique Costa Rica, le Guatemala et le Honduras.

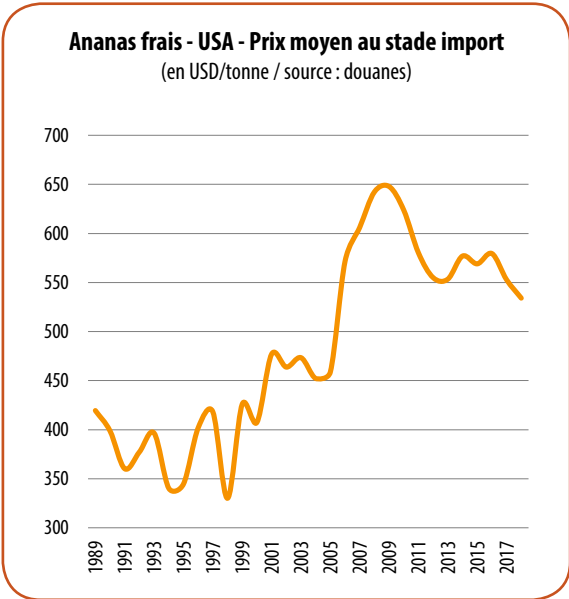
Toutefois, comme sur le marché européen, l'érosion des prix commencée en 2016 s'est aggravée début 2018, avec un prix moyen de 534 USD/tonne. Il faut remonter à 2005 pour trouver des valeurs en douane aussi basses sur le marché américain.



© Thierry Lescot



Alors que le Costa Rica n'a pas dépassé sa performance de 2014, le marché des États-Unis et celui de l'Union européenne ont battu des records absolus d'approvisionnement. Leur croissance a donc été alimentée par l'augmentation des autres fournisseurs du marché. Difficile de dire comment l'année 2018 se terminera. La production est partie pour battre de nouveaux records, vu la croissance de la production du leader mondial, le Costa Rica. Selon le ministère de l'Agriculture costaricain (MAG), 44 500 ha d'ananas étaient en production en 2017, contre 40 000 en 2015 et 2016. Sachant que la météo est restée au beau fixe, la bonne dynamique des exportations du premier fournisseur mondial de MD2 risque de ne pas s'arrêter en 2018. Côté mexicain, la croissance du secteur est aussi en pleine expansion. SAGARPA estime le potentiel export 2018 autour de 100 000 tonnes. Compte tenu d'un début d'année plutôt déficitaire (froid), le pic de volumes mexicain n'a pas encore été atteint. Ainsi, si l'UE et les USA pourraient battre un nouveau record en termes d'approvisionnement en 2018, les marchés semblent pris de nouveau dans la spirale infernale de destruction de valeur. Croissance certes, mais à quel prix ? ■



Carolina Dawson, CIRAD
carolina.dawson@cirad.fr

Ananas par bateau

La grande distribution, seul et dernier recours pour l'ananas ?



Après avoir connu une période de creux liée aux intempéries qui ont touché le pays en 2013 et 2014, la production d'ananas du Costa Rica est repartie à la hausse. Loin de tirer les leçons qui s'imposaient, à savoir que leur production se valorise mieux lorsqu'elle n'est pas excessive, les producteurs costariciens ont replanté en grandes quantités des surfaces de MD-2 (Extra Sweet) dans l'espoir irraisonné de continuer à vendre leur production à des cours très élevés comme en 2015 et 2016. L'offre d'ananas frais excède de beaucoup la demande actuelle des marchés européens et, si le pire est évité en termes de prix pour l'instant, c'est notamment grâce aux circuits de la grande distribution sans lesquels le marché européen ne parviendrait pas à absorber les volumes importants mis en marché. A ce titre, tous les opérateurs ne sont pas logés à la même enseigne et seuls ceux qui ont des partenariats avec la grande distribution parviennent encore pour l'instant à éviter la casse.



www.cdc-cameroun.com



URGENT OPEN INTERNATIONAL INVITATION TO TENDER NO 004/CDC/GBM/ITB/18 FOR THE SUPPLY OF EQUIPMENT FOR CDC GROUP BANANA OF 4/7/18

Tel.: 23333 22 51, Fax: 23333 26 80.

Website: www.cdc-cameroon.com

FINANCED BY THE CDC 2018 BUDGET AND THE EUROPEAN UNION AS PER BANANA ACCOMPANYING MEASURES (BAM) 2017 PROGRAMME

Article 1. SUBJECT OF THE INVITATION TO TENDER

The General Manager of the Cameroon Development Corporation (CDC) launches an Urgent Open International Invitation to Tender for the supply of Equipment for CDC Group Banana Department.

Article 2. NATURE OF THE SERVICES

The nature of the services involves the transportation, handling and supply of the equipment for CDC Group Banana Department as per the following lots;

Lot 1. Supply of 3No Mini Hydraulic Excavators.

Lot 1. Supply of 1No. 4WD Agricultural Tractor 70-90PH with end Loader Bucket, 1No. 4WD Agricultural Tractor 150-160PH, 2No. 4WD Agricultural Tractor 70-90PH and 1No. Agricultural Trailer.

Article 3. ESTIMATED BUDGET FOR THE SUPPLIES

The estimated budget for the supplies is as follows;

LOT	DESCRIPTION	AMOUNT IN EUROS	AMOUNT IN (FCFA) HT
1	Supply of 3No Mini Hydraulic Excavators.	185,051	121,385,488
2	Supply of 1No. 4WD Agricultural Tractor 70-90PH with end Loader Bucket, 1No. 4WD Agricultural Tractor 150-160PH, 2No. 4WD Agricultural Tractor 70-90PH and 1No. Agricultural Trailer	158,100	103,706,802
	Total	311,652	225,092,290

Article 4. CONSULTATION AND ACQUISITION OF TENDER FILE

For details of the tender file, interested Bidders can consult the CDC website at www.cdc-cameroon.com, or at the General Manager's Office (Room 208), CDC Head Office Bota – Limbe, South West Region, Cameroon during working hours (7am to 4pm) Monday to Friday as from the 4/9/18. Bidders shall be expected to pay a non-refundable fixed sum of 198 Euros (131,000FCFA) for the Tender to the ARMP Special Account No. 335 98800001-89 with BICEC.

Article 5. PLACE, DATE AND TIME FOR SUBMISSION AND OPENING OF BIDS

Offers shall be deposited at the General Manager's Office (Room 314), CDC Head Office Bota – Limbe on or before the 4/9/18 at 1.00pm Local time or by Registered mail to Cameroon Development Corporation.

The Bid Opening session shall take place at the CDC Internal Tenders Board Office opposite CDC Head office Bota-Limbe on the 4/9/18 at 2 pm local time

Article 6. COMPLEMENTARY INFORMATION

For further complementary information, Bidders should contact the Engineering Service Manager, Group Banana CDC Tiko, P.O BOX 282 Tiko, in writing, Telephone No: 233 35 11 06, 233 35 11 78, Fax: 233 35 11 64; Mobile: 651 17 90 14; E-mail: simopierre@cdc-cameroon.com

DONE AT BOTA, THIS

FRANKLIN NGONI NJIE
GENERAL MANAGER



URGENT OPEN INTERNATIONAL INVITATION TO TENDER NO 002/CDC/GBM/ITB/18 FOR THE SUPPLY OF EQUIPMENT FOR CDC GROUP BANANA DEPARTMENT OF 28/3/18

Tel.: 23333 22 51, Fax: 23333 26 80.

Website: www.cdc-cameroon.com

FINANCED BY THE CDC 2018 BUDGET AND THE EUROPEAN UNION AS PER BANANA ACCOMPANYING MEASURES (BAM) 2017 PROGRAMME

Article 1. SUBJECT OF THE INVITATION TO TENDER

The General Manager of the Cameroon Development Corporation (CDC) launches an Urgent Open International Invitation to Tender for the supply of Equipment for CDC Group Banana Department

Article 2. NATURE OF THE SERVICES

The nature of the services involves the transportation, handling and supply of the equipment for CDC Group Banana Department as per the following lots;

Lot 1. Supply of Fungicide Treatment Equipment for CDC Mafanja and Ndongo Units

Lot 2. Supply of Palletization Equipment for CDC Mafanja Unit

Article 3. ESTIMATED BUDGET FOR THE SUPPLIES

The estimated budget for the supplies is as follows;

LOT	DESCRIPTION	AMOUNT IN EUROS	AMOUNT IN (FCFA) HT
1	Supply of Fungicide Treatment Equipment for CDC Mafanja and Ndongo Units	166,784	109,403,100
2	Supply of Palletization Equipment for CDC Mafanja Unit	114,040	74,805,336
	Total	280,824	184,208,436

Article 4. CONSULTATION AND ACQUISITION OF TENDER FILE

For details of the tender file, interested Bidders can consult the CDC website at www.cdc-cameroon.com, or at the General Manager's Office (Room 208), CDC Head Office Bota – Limbe, South West Region, Cameroon during working hours (7am to 4pm) Monday to Friday as from the 28/3/18. Bidders shall be expected to pay a non-refundable fixed sum of 183 Euros (120,000FCFA) for the Tender to the ARMP Special Account No. 335 98800001-89 with BICEC.

Article 5. PLACE, DATE AND TIME FOR SUBMISSION AND OPENING OF BIDS

Offers shall be deposited at the General Manager's Office (Room 314), CDC Head Office Bota – Limbe on or before the 3/8/18 at 1.00pm Local time or by Registered mail to Cameroon Development Corporation.

The Bid Opening session shall take place at the CDC Internal Tenders Board Office opposite CDC Head office Bota-Limbe on the 3/8/18 at 2 pm local time

Article 6. COMPLEMENTARY INFORMATION

For further complementary information, Bidders should contact the Engineering Service Manager, Group Banana CDC Tiko, P.O BOX 282 Tiko, in writing, Telephone No: 233 35 11 06, 233 35 11 78, Fax: 233 35 11 64; Mobile: 699 35 17 59; E-mail: simopierre@cdc-cameroon.com

DONE AT BOTA, THIS

FRANKLIN NGONI NJIE
GENERAL MANAGER

NB: Although the tender file on the website shows that the bid opening session shall take place on the 28th of May, 2018, take note that it has been postponed to the 3rd of August, 2018



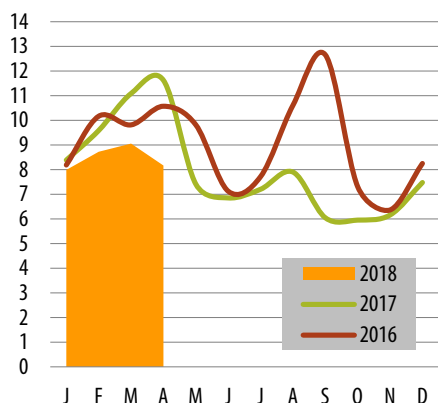
L'offre d'ananas du Costa Rica représente environ 90 % de l'approvisionnement du marché européen. Les cours très élevés qu'elle a obtenus sur les marchés européens en 2015 et 2016 sont liés aux intempéries qui ont détruit une partie de la production en 2013 et 2014. En effet, l'offre costaricienne n'était plus suffisante pour satisfaire à la fois le marché du frais et celui du transformé (jus et conserves). L'industrie de la transformation, qui manquait de fruits, a alors considérablement élevé ses prix d'achat aux producteurs, limitant de ce fait les disponibilités pour le marché du frais. La hausse des cours qui s'en est suivie est maintenant oubliée car l'offre est de nouveau largement suffisante et les prix payés aux producteurs par les industriels sont retombés assez bas. Le marché européen doit donc de nouveau faire face à l'afflux de fruits costariciens.

Cependant, c'est le manque de tonicité persistant de la demande qui inquiète les opérateurs. On distingue clairement deux types d'opérateurs : ceux qui ont pour principal débouché des partenaires de la grande distribution et ceux qui dépendent des marchés de gros ou des ventes de ré-export pour écouler leurs fruits. L'accès à la grande distribution permet de cadrer des prix et des volumes sur des périodes prédéfinies. Nombreux sont ceux qui cherchent à être référencés par ces grandes chaînes de distributeurs, mais tous n'y arrivent pas. En effet, la grande distribution n'absorbe pas l'intégralité des volumes et ceux qui restent se retrouvent sur les marchés de gros ou de ré-export où la compétition est plus rude et où il est difficile d'obtenir des prix plus ou moins stables d'une semaine à l'autre. En 2017, le marché européen ayant absorbé plus de 900 000 tonnes d'ananas frais, on comprend le rôle clé que jouent ces grands groupes de distribution dans la commercialisation des fruits.

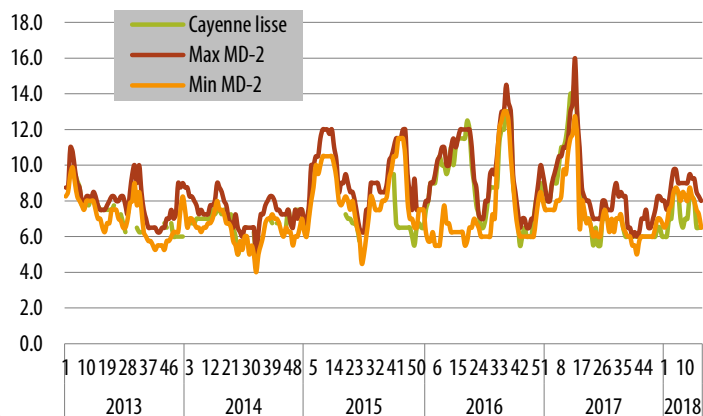
Pour mieux valoriser leurs produits, quelques marques établies, telles que Del Monte, Anadou et Fruitpoint pour ne citer que celles-ci, ont opté pour une segmentation de leur offre basée sur la coloration. Ainsi, les fruits les plus colorés (plus jaune-orangé) sont commercialisés comme le haut de gamme de ces marques et sont, de ce fait, valorisés à des prix supérieurs à ceux pratiqués sur le marché. La coloration devient le moyen par lequel ces marques cherchent maintenant à se distinguer des autres face à la grande diversité de qualité de l'offre bateau. Il est intéressant de noter que ce sont également ces marques qui, chacune à leur niveau, cherchent à mieux stabiliser leurs prix de vente sur une campagne en maîtrisant les volumes qu'elles mettent sur le marché.

Les producteurs costariciens continuent pour l'instant à surcharger le marché européen en raison de la relative bonne santé de l'euro, alors que la demande est atone. Une opération menée à la fin de 2017 leur avait laissé entrevoir la possibilité de développer également leurs exportations de fruits frais vers la Chine. Si cette aubaine les avait confortés dans leur stratégie productiviste, elle semble aujourd'hui moins réaliste. En effet, la Malaisie envisagerait de produire du MD-2 pour le marché chinois, comme le font déjà les Philippines. Si cela se confirmait, on pourrait craindre qu'une part de la nouvelle production costaricienne, potentiellement destinée à la Chine, ne soit orientée vers le marché européen, aggravant un peu plus les problèmes de commercialisation du fruit en Europe.

Ananas bateau Sweet du Costa Rica - Allemagne
Prix import (en euros/colis / source : Thierry Paqui)



Ananas bateau - Union européenne - Prix import hebdomadaire
(en euros/colis / source : Thierry Paqui)



La période allant de la semaine 40 de 2017 à la semaine 17 de 2018 s'est caractérisée surtout par une demande complètement atone, souvent incapable d'absorber les fruits mis en marché. De plus, les navires sont souvent arrivés avec du retard, ce qui a donné lieu à des périodes de tension lorsque l'offre cumulée était trop importante, suivies de périodes de manque lorsque l'arrivée des navires était décalée. Même si les cours moyens ont fluctué entre 6.00 et 9.00 euros/colis, cette période laisse un goût assez amer aux opérateurs car la demande a sans cesse marqué le pas, les forçant continuellement à batailler pour vendre leurs fruits.

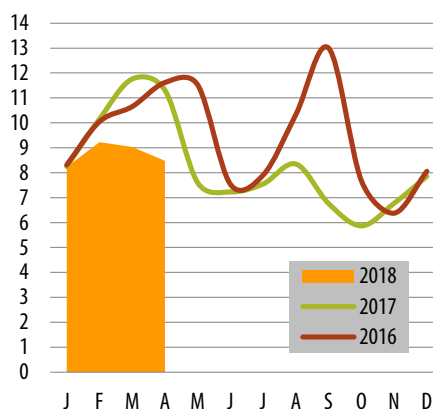
Au cours des campagnes précédentes, les semaines 40 de 2017 à 1 de 2018 ont souvent été les plus actives avec les fêtes de fin d'année en ligne de mire. Malheureusement, cette année, dès le mois d'octobre, les opérateurs ont eu beaucoup de mal à vendre leurs ananas en raison d'une demande poussive. En dehors des opérations de promotion organisées par les enseignes de supermarchés, les ventes sont restées très faibles. Les opérateurs ont alors fait le choix de réduire fortement leurs importations pour soutenir les cours et éviter un engorgement du marché en novembre. Ces replis à l'importation, qui ont coïncidé avec des retards de navires, n'ont eu aucun effet sur la demande et sur les ventes car, fin novembre, les lots de resserre écoulés à des prix de dégagement étaient conséquents. Il a donc fallu attendre le week-end de Noël pour voir le marché de l'ananas s'animer. Les ventes ont été un peu plus actives, mais cela s'est fait au détriment des cours qui sont restés très bas. Il est vrai que la disponibilité sur les marchés de gros de lots de resserre proposés à bas prix n'a pas favorisé la mise en marché des lots d'arrivage. Si la demande en provenance d'Europe de l'Est a également semblé plus active, les opérateurs ont dû consentir de sérieuses baisses de prix pour y écouler les volumes en leur possession. Les prix au cours de cette période ont fluctué entre 5.00 et 9.00/colis selon les calibres.

Des semaines 2 à 17 de 2018, les prix de vente ont, semble-t-il, été meilleurs malgré une demande toujours aussi morose. Les nombreux retards de navires, pour cause de tempêtes, ont permis de soulager un peu la pression sur les marchés. L'offre costaricienne a également été plus réduite en raison de températures basses en zones de production. Malgré des ventes toujours calmes sur les marchés de gros, le marché de l'ananas a été plutôt bien orienté avec un léger raffermissement des cours. L'offre globale est restée légèrement inférieure à la demande en février et mars, et les retards de navires ont continué à perturber l'approvisionnement. Fin mars, les opérateurs ont réalisé que l'offre costaricienne de Sweet resterait basse pour Pâques, alors qu'elle était pourtant annoncée en progression. On a assisté, de ce fait, à un net raffermissement de la demande, notamment pour les calibres 7, 8 et 9 plus recherchés mais moins disponibles. En avril, la situation a de nouveau commencé à se tendre. La demande s'est progressivement tassée, sans pour autant entraîner une chute des cours car l'offre restait fortement perturbée par les nombreux retards de navires. Ce sont encore une fois les opérateurs qui ont des partenariats avec la grande distribution qui s'en sont le mieux sortis. Ceux qui étaient en dehors de ces circuits ont dû fortement agir sur le levier prix pour éviter la constitution de stocks, d'autant plus que l'offre costaricienne était annoncée à la hausse pour la fin du mois en raison d'une floraison naturelle précoce ■

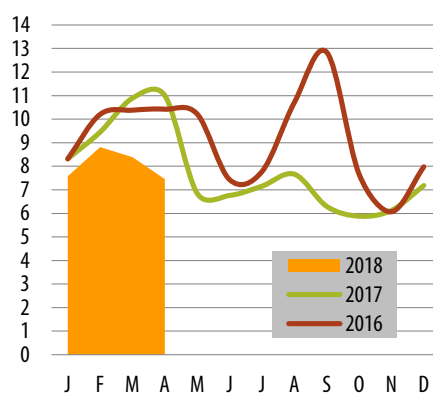
Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr



Ananas bateau Sweet du Costa Rica - Belgique
Prix import (en euros/colis / source : Thierry Paqui)



Ananas bateau Sweet du Costa Rica - Pays-Bas
Prix import (en euros/colis / source : Thierry Paqui)



Ananas par avion

Est-ce la fin du règne du Cayenne sur le marché de l'ananas avion ?



Il semblerait que les nombreux et trop fréquents soucis de qualité de l'offre africaine de Cayenne aient fini par non seulement accroître le désintérêt des acheteurs pour le fruit, mais également paver une voie royale aux exportations de Sweet par avion. Les opérateurs n'hésitent plus maintenant à mettre en avant le MD-2 par avion car ce dernier remplit toutes les conditions de qualité, de fiabilité que des acheteurs sont en droit d'attendre d'un produit de niche.

Au regard des volumes d'ananas absorbés par le marché européen, l'offre acheminée par avion reste un marché de niche assez étroit (moins de 0.5 % des volumes d'ananas importés par bateau). Ce marché de niche était jusqu'à dominé par la variété Cayenne lisse, principalement exportée par des origines africaines (Bénin, Cameroun, Ghana et Guinée). Puis, il a dû s'habituer à la présence de plus en plus forte du Pain de sucre, dont l'offre en provenance du Bénin, du Ghana et du Togo a progressivement grignoté des parts de marché au Cayenne.

La réorganisation de la physionomie du marché de l'ananas avion ne semble pas terminée puisque l'offre de Sweet, qui jusqu'à présent n'y faisait que quelques incursions, semble maintenant vouloir s'y implanter de manière plus régulière. Les nombreux soucis de qualité et le manque de fiabilité de l'offre africaine ont permis aux professionnels d'Amérique centrale (Costa Rica, Cuba, Panama, République dominicaine) de mettre en avant des produits standardisés bien emballés qui, eux aussi, gagnent progressivement des parts de marché au détriment du Cayenne, qui semble souffrir d'une désaffectation croissante de la part des acheteurs. L'Afrique n'est pas en reste sur ce créneau avec le Ghana qui essaye également de se positionner.



Les saveurs de l'exotisme

Greenyard Fresh France est un acteur clé de la production, du conditionnement, de l'exportation, du stockage, du mûrissement et de la distribution de fruits et légumes frais. Chacun de ses services a été mis en place pour assurer la qualité et la saveur de ses produits.

Une production diversifiée, un approvisionnement constant, des origines variées, Greenyard Fresh France vous propose des ananas aux saveurs exotiques toute l'année.



Greenyard Fresh France SAS

15, boulevard du Delta / Zone Euro Delta DE1 / 94658 Rungis Cedex / France

T +33 1 49 78 20 00 / F +33 1 46 87 16 45 / contact@greenyardfresh.fr

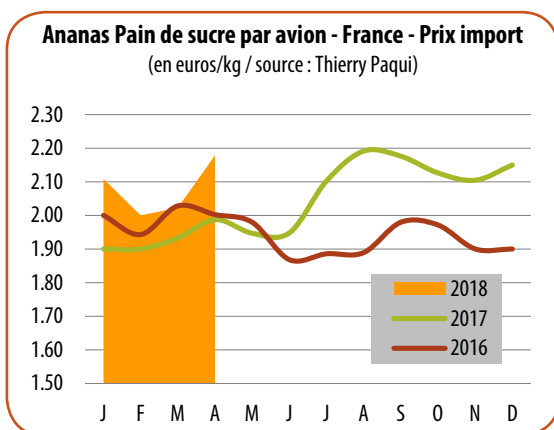
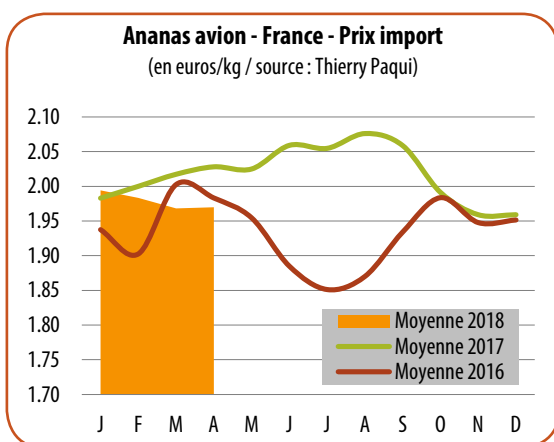
www.greenyardfresh.fr

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

for a healthier future

C'est leur professionnalisme qui a permis aux opérateurs d'Amérique centrale d'explorer et de rentabiliser une offre aérienne malgré les coûts de fret élevés. Elle reste pour l'instant assez limitée, représentant une niche dans la niche. Les opérateurs qui importent du Sweet d'Amérique centrale sont conscients que le prix de revente de ces fruits contribue à en limiter l'accès au plus grand nombre. Les producteurs africains de Cayenne et de Pain de sucre devraient saisir cette opportunité pour s'interroger sur les attentes de leurs clients en termes de qualité, de fiabilité et de packaging s'ils veulent conserver et préserver leurs parts de marché.

De la semaine 40 de 2017 à la semaine 17 de 2018, la demande a souvent été faible et l'offre africaine assez irrégulière en termes de qualité. Tout au long des mois d'octobre et novembre, la demande a été léthargique, les congés scolaires d'automne n'ayant pas contribué à améliorer les conditions de marché. Confrontés à une demande assez irrégulière, les opérateurs ont souvent eu du mal à écouler les fruits en leur possession. Plusieurs lots ont été vendus sur la base des prix après vente (PAV). Afin de soulager le marché, plusieurs opérateurs ont fait le choix de réduire considérablement leurs importations d'ananas. Malheureusement, malgré ces baisses de volumes, les ventes sont restées faibles. Il est vrai que l'hétérogénéité de qualité proposée par certaines marques du Bénin et du Cameroun n'était pas de nature à améliorer la demande.



Malgré une demande toujours atone en décembre, les opérateurs ont néanmoins pu écouler leurs stocks, grâce notamment aux opérations de promotion mises en place. L'augmentation habituelle de l'offre à deux semaines de Noël a, cependant, failli mal se passer. En effet, ce n'est qu'à la veille de Noël que la demande s'est manifestée. Mais si elle a été tardive, elle a quand même été très dynamique et a permis d'absorber la quasi-totalité des fruits disponibles et ce à des cours assez soutenus. Pour les opérateurs, le déclenchement de plus en plus tardif des achats festifs complique un peu plus la gestion de ces afflux de fruits à Noël, car ils ne peuvent pas prendre le risque de réduire leurs importations à cette période.

Pendant les fêtes de fin d'année, la demande pour le Pain de sucre a été plus soutenue. L'offre reste scindée entre des fruits jaune-orangé et des fruits verts. L'offre colorée du Ghana et du Togo a pu profiter de la faiblesse de l'offre globale béninoise pour mieux se valoriser. La présence concomitante de ces deux offres (colorée et verte) continue d'entretenir une confusion auprès de la clientèle qui semble préférer les fruits colorés.

Anticipant une baisse de la demande après les fêtes, les opérateurs ont considérablement réduit leurs importations au cours des deux premiers mois de l'année 2018. Malgré cela, les ventes sont restées assez calmes.

Dès le début de l'année, on a observé une désaffection progressive des acheteurs pour le Cayenne qui présentait souvent des défauts de qualité (évolution rapide, taches internes). La demande s'est alors tournée vers l'offre de Pain de sucre et de Sweet. Ce sont surtout les ventes de Pain de sucre qui en ont le plus tiré profit. Compte tenu du désintérêt croissant à l'égard du Cayenne, plusieurs opérateurs du marché de gros s'interrogent sur l'intérêt de continuer à importer ce fruit ou du moins à en importer autant de volumes.

A Pâques, la demande n'a pas été aussi soutenue que l'espéraient les opérateurs, le manque de coloration des fruits n'ayant pas non plus aidé à améliorer la demande. Les ventes de Pain de sucre ont, en revanche, été plus régulières avec une meilleure valorisation des fruits colorés par rapport aux fruits verts des trois origines approvisionnant le marché.

L'offre de Sweet, qui complète celles de Cayenne et de Pain de sucre, est restée limitée mais s'est vendue à des prix stables qui ont fluctué entre 2.20 et 2.40 euros/kg, avec quelques pointes à 2.50 euros/kg à des moments où l'offre était plus faible que d'habitude. La qualité et la présentation de l'offre de Sweet d'Amérique centrale tendent à fidéliser de plus en plus d'acheteurs qui sont, semble-t-il, prêts à payer un supplément pour des produits de qualité fiable ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr

Ananas du Bénin

Un retour pas si gagnant que ça...

Devant la difficulté des producteurs d'ananas du Bénin à respecter les taux de résidus d'éthéphon sur Pain de sucre, les autorités béninoises ont pris la décision d'interdire toutes les exportations d'ananas colorés. Cette interdiction, qui a duré presque neuf mois, a pris fin en août 2017. Malheureusement, si les problèmes de résidus ont été résolus, les procédures mises en place pour le contrôle des exportations semblent aujourd'hui créer de nouveaux problèmes qui, petit à petit, semblent mettre hors-jeu les ananas du Bénin.

La décision des autorités béninoises d'interdire les exportations d'ananas colorés avait, à n'en pas douter, pris de court les opérateurs. Aussi louable fut-elle, cette décision est restée, pour bon nombre de personnes, incompréhensible à plus d'un titre. En effet, elle n'opérait pas de distinction entre exportations de Cayenne et de Pain de sucre. Or, si pour le Cayenne il existe un itinéraire technique permettant des applications d'éthéphon sans risques, ce n'était pas le cas pour le Pain de sucre à ce moment-là. D'autre part, cette décision prise unilatéralement négligeait l'environnement très concurrentiel d'un marché de niche tel que celui de l'ananas avion. Elle ne tenait pas non plus compte du fait que certains opérateurs béninois étaient soutenus par leurs importateurs qui, eux, faisaient également des tests avant la mise en marché des fruits.

L'interdiction d'exporter des ananas colorés aura eu, certes, quelques impacts positifs sur l'organisation et la structuration de la filière ananas du Bénin, sur l'allocation de fonds au développement de la filière et à la professionnalisation des opérateurs. En effet, certains opérateurs ont pu ainsi accéder à des certifications (GlobalGap, bio).

Profitant du salon Fruit Logistica de 2018, la filière béninoise a communiqué et expliqué tous les travaux qu'elle avait accomplis en neuf mois afin d'assurer que ses exportations d'ananas ne dépassent plus les taux d'éthéphon fixés par la législation européenne. Le dispositif central mis en place au Bénin pour contrôler les résidus d'éthéphon repose sur l'Agence béninoise de sécurité sanitaire des aliments (ABSSA). Le communiqué officiel mettant fin à l'interdiction d'exporter des ananas colorés précise que « tous les lots destinés à l'export devront être accompagnés d'un cachet officiel de validation de l'ABSSA ».



Si, à la reprise des exportations, l'ABSSA avait semblé en mesure de suivre le rythme, elle paraît aujourd'hui largement dépassée par le nombre d'exportations et d'exportateurs à contrôler, au point qu'on en arrive à exporter des Cayenne pas colorés ou en état de surmaturité. Plusieurs lots ont ainsi été rejetés par des acheteurs européens pour cause de surmaturité, ce qui, au fil de ces derniers mois, a accru la défiance à l'égard du Cayenne du Bénin. L'offre béninoise aujourd'hui ne souffre plus de dépassements de LMR, mais elle connaît de sérieux défauts de qualité. En effet, les analyses faites par l'ABSSA prennent trop de temps et, une fois les lots validés, ils sont déjà à un stade de développement avancé. Les producteurs d'ananas du Bénin semblent vraiment tomber de Charybde en Scylla.

Cette situation complique à n'en pas douter la reconquête de parts de marché, déjà compromise par la présence de lots de Sweet d'origines diverses et par l'attrait de plus en plus fort exercé par le Pain de sucre.

On arrive là aux limites de ce que les autorités publiques peuvent faire pour aider les entreprises privées. Les contrôles de l'ABSSA sont une bonne chose, mais il appartient d'abord aux professionnels de comprendre qu'il y va de leur intérêt de mieux travailler leurs produits. Il semble plus que jamais nécessaire aujourd'hui pour la filière ananas du Bénin de vraiment se professionnaliser et de mieux appliquer les itinéraires techniques afin de soulager l'ABSSA, sinon son objectif de reconquérir les parts de marché perdues et même de les accroître restera un vœu pieu.

Kiwi de l'hémisphère Sud

De bonnes sensations pour l'été



La dynamique imprimée ces dernières années avec l'avènement des kiwis jaunes commence à porter ses fruits, soutenue par les grandes campagnes marketing à l'initiative des producteurs néo-zélandais, qui devraient accompagner le développement attendu pour les années à venir.

© Vanessa Ringler

Food to China, Tastes from the World 链接全球·美味中国



FOOD hospitality
WORLD

Food2China
链接全球·美味中国
Food to China. Tastes from the World

THE 7TH INTERNATIONAL FOOD AND BEVERAGE EXHIBITION
7-9 SEPT, 2018
China Import & Export Fair Complex Area A,
Guangzhou, China



Du Sun !

L'année 2017 a déjà bien confirmé la bonne tendance, même si les potentiels, notamment pour la Nouvelle-Zélande, ont été un peu tronqués par les conditions climatiques. Le PSA est toujours présent, que ce soit au Chili ou en Nouvelle-Zélande, mais les mesures prises réduisent sensiblement l'impact sur les rendements. Ainsi, après une campagne 2016 du kiwi jaune déjà en forte croissance, 2017 a été la deuxième plus importante saison en volumes dans l'histoire du kiwi néo-zélandais. Les volumes de Sungold de Zespri ont doublé depuis 2010, atteignant 52 millions de cartons en 2017. Et la tendance devrait se poursuivre. Zespri annonce, en effet, une hausse de 36 % des tonnages de Sungold d'ici 2020. Le potentiel global a toutefois été modeste l'an dernier, avec un déficit de production important en Green (- 25 % par rapport à 2016) dont les surfaces sont, par ailleurs, stables.

Le marché devrait continuer à se diversifier. Le plan de recherche conduit par Zespri, en collaboration avec Plant & Food Research, est l'un des plus importants au monde avec 70 000 variétés testées, dont notamment des kiwis à chair rouge. Cette croissance devra s'accompagner d'un développement du portefeuille de clientèle. Les envois sont déjà en augmentation vers l'Asie du Sud-Est, en particulier vers le Japon (plus de 100 000 t) et la Chine (93 000 t), mais stagnent encore à destination des autres pays de la zone, y compris Taïwan (39 000 t). Il n'y a pas non plus de réelle progression vers les États-Unis (moins de 20 000 t), les pays du Moyen-Orient (3 700 t) ou la Russie (moins de 1 000 t). C'est surtout l'Europe qui absorbe une bonne part des volumes exportés. Les potentialités de croissance vers cette destination sont encore fortes, notamment en Sungold, même si le déficit en Green a masqué l'an dernier la bonne performance sur ce segment (155 500 t toutes variétés confondues, soit - 14 % par rapport à 2016). La demande est, en effet, très réceptive au Sungold, soutenue par les grandes campagnes promotionnelles de Zespri et par une présence désormais douze mois sur douze grâce aux plantations en Europe, notamment en Italie et en France (11 millions de cartons de Sungold et 6.5 millions de cartons de Green en 2017-18).

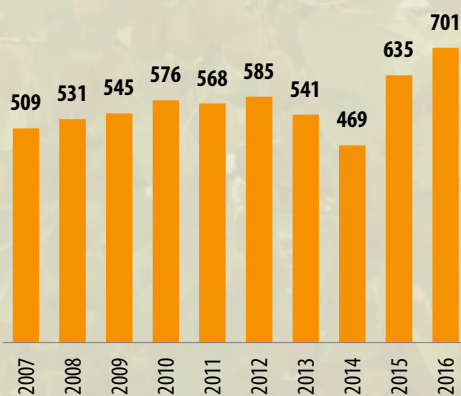
Kiwi – Hémisphère Sud – Exportations en 2016

en tonnes	Total	N ^{lle} -Zélande	Chili
UE-28	232 925	181 768	51 078
Asie	306 266	267 054	39 212
Pacifique	15 334	15 334	-
A. latine	46 255	4 139	42 116
USA	46 872	19 046	27 826
Russie	13 673	927	12 746
Moyen-Orient	10 685	3 647	7 038
Autres	29 006	29 085	-
Total	701 016	521 000	180 016

Sources : STAT NZ, ODEPA/ASOEX, Eurostat

Kiwi - Hémisphère Sud - Exportations totales

(en 000 tonnes / sources : STAT NZ, ODEPA)



Du Sweet !

Les résultats ont également été positifs pour les opérateurs chiliens en 2017, avec une campagne précoce d'une quinzaine de jours qui s'est soldée par un bon niveau global d'exportation (175 000 t, soit - 2 % par rapport à 2016) et par une belle rémunération sur le marché européen du fait du déficit néo-zélandais (55 000 t, soit + 7 %). Les résultats ont été plus mitigés vers les autres destinations, notamment vers l'Asie du Sud-Est (33 500 t, soit - 13 %) où les prix ont été plus faibles que les années antérieures. Les volumes ont également été en baisse vers l'Amérique latine (36 500 t, soit - 13 %) et le Moyen-Orient (6 500 t, soit - 7 %).

L'assortiment chilien s'est diversifié ces dernières années avec les variétés Soreli, Jintao et Summerkiwi. Cependant, les volumes exportés restent modestes et le Hayward domine toujours (97 %). Le Comité chilien du kiwi s'attache pour l'instant surtout à accroître la notoriété de l'origine sur les marchés export. Les opérateurs ont cette année décidé de réviser les normes afin de relever et d'harmoniser le niveau qualitatif de la production. Il a notamment défini des règles plus strictes pour l'exportation des kiwis chiliens, qui devront dès cette campagne respecter un taux de sucre moyen de 5.8°Brix avec un minimum de 5°Brix, ainsi qu'un taux de matière sèche de 16 % avec un minimum de 14.5 %.

Et du fun !

La campagne 2018 s'annonce sous de très bons auspices. La saison a plutôt bien démarré avec un marché particulièrement dégagé du fait d'une fin de saison européenne précoce, laissant une petite fenêtre d'opportunités dès fin avril au Chili avant l'arrivée des kiwis néo-zélandais. Les premiers Sungold de Nouvelle-Zélande sont arrivés début mai, suivis vers mi-mai des premiers lots de Green. Les volumes sont également au rendez-vous pour ces deux origines. Zespri annonçait ainsi une production record cette année en Green comme en Sungold, avec des vergers arrivant à pleine maturité et plein rendement. De même, les prévisions de campagne du Comité chilien du kiwi étaient optimistes, tablant sur un total d'environ 174 000 tonnes de kiwi vert (+ 2 % par rapport à 2017) et 6 000 t d'autres variétés (+ 49 %). Une grande campagne marketing, axée autour du thème « Faites-vous plaisir », ponctuée de nombreuses actions, devraient accompagner la commercialisation des kiwis Zespri ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr



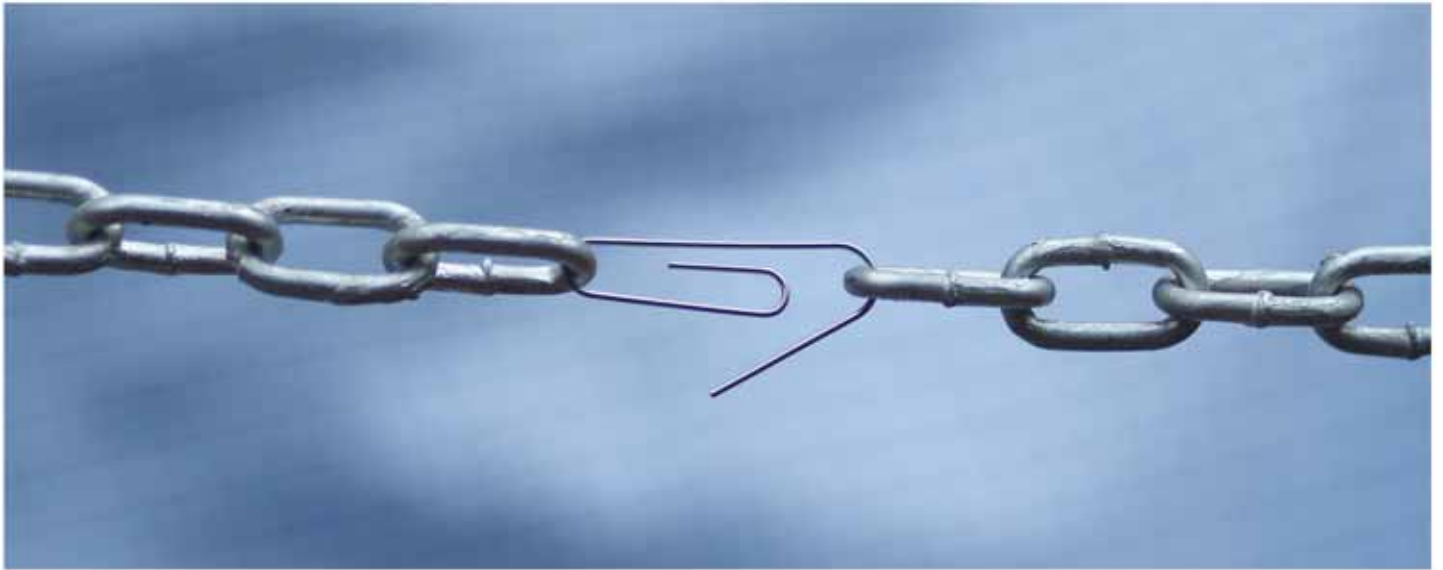
Fruits à noyau européens

Premiers éléments de récolte 2018

Les prévisions de la récolte européenne de fruits à noyau ont été dévoilées lors du récent salon de l'EuroMéditerranée (Medfel), qui s'est déroulé à Perpignan du 24 au 26 avril dernier et lors de la journée du 24 mai organisée à Lérida par Afrucat. Les premiers éléments ont confirmé les pertes de production en variétés précoces, que ce soit en pêches et nectarines ou en abricots. La production d'abricot était ainsi déjà annoncée fin avril d'un niveau inférieur à celui de l'année record 2017 avec un total de 558 000 t (- 18 % par rapport à 2017), mais dans la moyenne des années antérieures avec le développement des jeunes vergers. De même, la récolte devrait être proche de la moyenne en pêches et nectarines (3.67 millions de tonnes, soit - 8 % sur 2017 et + 1 % sur la moyenne des 3 dernières années), avec là aussi des pertes, surtout en variétés précoces. Elles seront néanmoins compensées par un bon niveau de production en Grèce, qui n'a pas subi de réels incidents climatiques contrairement aux autres pays européens.



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

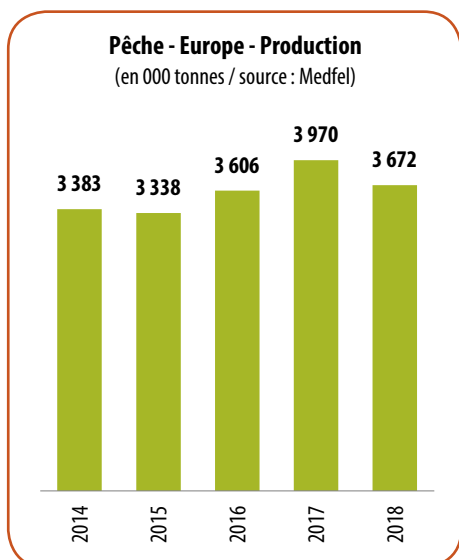
as well as trade associations, cargo interests and fruit importers on all continents. It is also circulated within the European Commission and the World Trade Organisation.

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



Pêche et nectarine – Union européenne – Evolution de la production des principaux pays producteurs

en tonnes	Production 2018	Production 2018 comparée à	
		2017	Moyenne des 3 dernières années
Espagne	1 514 618	- 11 %	+ 16 %
Italie	1 146 844	- 16 %	- 11 %
Grèce	810 000	+ 19 %	- 1 %
France	200 166	- 10 %	- 5 %
Total	3 671 628	- 8 %	+ 1 %

Source : Medfel / Elaboration : Infofruit

Pêche : des pertes en précoces dévoilées tardivement

Comme l'an dernier, la publication des chiffres a été décalée, plusieurs pays dont l'Espagne et l'Italie estimant avoir encore trop peu d'éléments fin avril pour une prévision de campagne réaliste en pêches et nectarines. Ceux-ci ont donc officiellement été annoncés fin mai lors d'une réunion du comité européen, qui a par ailleurs entériné le décalage de la prévision pour les pêches après le 15 mai, et ce dès 2019, dans le pays qui accueillera la réunion annuelle. En revanche, la prévision pour l'abricot sera toujours présentée fin avril lors du salon du Medfel à Perpignan.

La réunion de fin mai a permis d'évaluer plus précisément la baisse de production liée aux gelées de fin février/début mars, qui ont affecté les variétés précoces en Espagne, en Italie et en France. Le déficit serait surtout sensible en Italie où les volumes baisseraient globalement de 16 % (1.14 million de tonnes), avec un impact un peu plus marqué pour les régions du sud (- 17 %) ou même du centre, y compris l'Emilie-Romagne (- 15 à - 16 %), que pour celles du nord (- 10 %). A noter que les surfaces sont plutôt en croissance dans la moitié sud du pays et s'effriteraient dans la moitié nord avec la baisse des exportations. Le repli est également notable en Espagne (- 11 %, soit 1.51 million de tonnes) en raison de pertes sensibles dans la région de Valence (- 28 %) et surtout en Catalogne (- 17 %). En France, les dégâts sont assez répartis dans toutes les régions (- 10 %, soit 200 166 t), avec toujours une baisse régulière des surfaces compte tenu de la concurrence européenne. Seule la Grèce afficherait cette année une forte récolte qui, sans être historique, s'annonce comme la deuxième plus grosse du pays (810 000 t, soit + 19 %, contre 1.10 million de tonnes en 2016) en l'absence d'incidents climatiques.

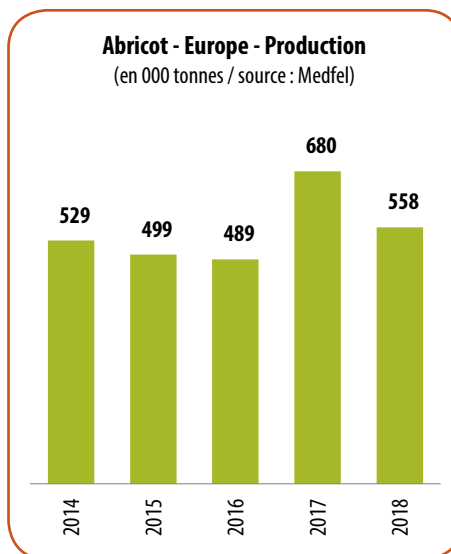
La saison pourrait donc être assez concurrentielle à l'échelon européen, avec des pertes essentiellement en début de saison en variétés précoces et une forte pression de l'offre en Europe de l'Est et centrale, d'autant que la Russie maintient toujours son veto d'importation à l'encontre de l'Europe. La baisse de production en Catalogne pourrait toutefois alléger un peu le marché en juillet/août.



Abricot : petit repli conjoncturel

La récolte d'abricot devrait être dans la moyenne des trois dernières années (558 000 t), après une année 2017 record (680 000 t). Elle sera caractérisée par des pertes essentiellement sur les variétés de début de saison, même si certaines zones comme Murcie et d'autres ont, depuis les prévisions de fin avril, souffert d'orages de grêle tronquant encore un peu plus le potentiel. L'Italie serait de loin le pays le plus touché avec une baisse des volumes de 33 % par rapport à 2017 à la suite des gelées de fin février/début mars. Il faut souligner le développement de la production italienne d'abricot ces dernières années avec la conversion du verger, principalement dans le sud du pays, avec des variétés modernes plutôt colorées qui allongent le calendrier de production. La baisse sera également assez marquée en France (- 14 %) avec des pertes dans toutes les régions, comme en pêches. De même, la Grèce annonce un repli pour cette espèce, contrairement à la pêche (- 12 %). De leur côté, les producteurs espagnols prévoyaient un bon niveau de récolte fin avril, en dépit des pertes liées au froid (+ 9 % par rapport à 2017) et suite aux reconversions, notamment sur Murcie, de la pêche vers l'abricot ces dernières années ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr



Abricot – Union européenne – Évolution de la production des principaux pays producteurs

en tonnes	Production 2018	Production 2018 comparée à	
		2017	Moyenne des 3 dernières années
Italie	201 138	- 33 %	- 14%
France	134 448	- 14 %	- 4 %
Espagne	142 709	+ 9 %	+ 18 %
Grèce	79 800	- 12 %	+ 36 %
Total	558 095	- 18 %	0 %

Source : Medfel / Elaboration : Infofruit



Fiche pays producteur

La cerise en Turquie

par Cécilia Céleyrette

Bien que la Turquie soit très reconnue pour sa production d'agrumes, la cerise est également l'un de ses fruits emblématiques. Cultivée dans ce pays depuis au moins l'époque romaine, la cerise a essaimé dans de nombreuses zones faisant de cette origine le premier pays producteur devant les États-Unis. Et même si cette production a été longtemps destinée au marché local, les exportateurs turcs ont hissé leur pays au deuxième rang mondial des exportations derrière le Chili. Les plantations semblent désormais ralentir, mais les envois devraient s'intensifier avec l'amélioration progressive des pratiques agricoles (augmentation des rendements, amélioration du niveau qualitatif, diminution des pertes après récolte) et grâce aux accords commerciaux signés qui devraient ouvrir de nouveaux débouchés à la cerise turque.



© Igor Trepeshchenok - barnimages



Le marché de la banane, et bien plus, en un seul ouvrage

- Les ressorts et les grandes tendances du commerce bananier mondial
- 17 fiches détaillées sur les principaux pays producteurs et exportateurs
- 10 fiches sur les principaux marchés mondiaux d'importation
- Les fondamentaux de l'agronomie et du post-récolte
- et aussi toutes les statistiques indispensables, l'histoire du commerce mondial, etc.

Prix : 100 €HT

Disponible en 3 langues : français, anglais, espagnol

Commandez en ligne à l'adresse

<http://www.fruitrop.com/Fruitrop-et-Autres-Publications>

Cerise – Turquie

Localisation

En Turquie, les cerisiers sont situés principalement dans la région égéenne (Izmir), la région de Marmara (Bursa) et jusqu'au centre de l'Anatolie (Konya). La province d'Izmir concentre ainsi environ 10 % de la production devant Afyon (9 %), Manisa (7 %) et Konya (7 %). Les zones d'Isparta, Amasya et Bursa suivent avec 5 % de la récolte chacune. Viennent enfin les productions de Mersin et Denizli (4 % chacune). Des essais sont aussi menés dans diverses régions, notamment côtières (recherche de précocité/ prix élevés), mais le manque d'heures de froid ne permet pas toujours de travailler les cultivars habituels, notamment Ziraat.

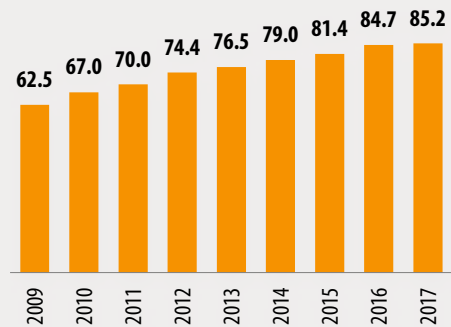


Cerise – Turquie

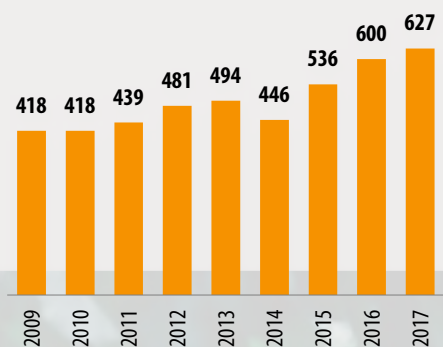
Production

Après avoir progressé au début des années 2000 (environ + 10 % par an), le rythme annuel de plantation s'est ralenti (jusqu'à + 5 à + 6 % jusqu'en 2012) et serait de moins de 3 % ces dernières années, voire quasiment nul. La cerise étant très sensible aux intempéries, le développement de la production est chaotique, d'autant plus peut-être dans ce pays où les pertes sont importantes du fait d'une agriculture encore en transition. Car, même si les techniques de culture évoluent, avec notamment l'augmentation de la densité de plantation et la plantation d'arbres plus petits (jusqu'à 10 m de haut avant) pour faciliter la récolte, la production est encore très traditionnelle et les petits producteurs manquent souvent d'installations pour refroidir le produit et de connaissances et compétences pour mettre en place de bonnes pratiques. Les grosses structures se sont, elles, dotées de moyens modernes d'irrigation et de protection des vergers (canons à grêle, films de protection, etc.), œuvrent à la formation des producteurs et disposent de stations certifiées GlobalGap. Les rendements tendent donc à augmenter. Les perspectives d'un potentiel de 520 000 t en 2020 ont été dépassées. Cependant, comme dans de nombreux pays en Europe, la production est confrontée à l'invasion du pays par la mouche *Drosophila suzukii*, apparue en 2016 sur des fraises dans l'est du pays et qui semble gagner du terrain, notamment dans les régions du sud et jusqu'en Anatolie centrale. Le traitement au Diméthoate, utilisé dans un premier temps, a été interdit en 2018 par les autorités turques suite au veto d'importation opposé par certains pays européens à l'initiative de la France. Les producteurs sont donc incités à renforcer les pièges.

Cerise - Turquie - Evolution des surfaces plantées
(en 000 ha / sources : Turkstat, USDA / élaboration : Infrofruit)



Cerise - Turquie - Evolution de la production
(en 000 tonnes / sources : Turkstat, FAO / élaboration : Infrofruit)



Cerise – Turquie

Calendrier de production et variétés

Les variétés les plus typiques en Turquie sont le Karabodur, le Dalbasti et le Napolyon (Napoléon). C'est surtout cette dernière variété qui est emblématique de la production turque car destinée à l'export. La variété 0900 Ziraat (Napoléon) reste de loin la principale variété plantée et représenterait 70 % des surfaces devant Lambert (6 %) et Stark Gold (6 %), les autres variétés représentant 18 % du verger. Si elle présente, en effet, de nombreux atouts, que ce soit d'un point de vue gustatif ou de par son calibre et sa tenue, elle a le désavantage d'être moyennement productive. Des essais d'hybridation de cette variété sont en cours, mais les grosses structures ont également planté d'autres variétés, notamment des précoces et des tardives pour étaler le calendrier. Celui-ci débute désormais en mai et s'étend jusque dans le courant du mois de juillet, voire en août dans les régions tardives, alors qu'il était encore concentré sur juin/juillet il y a quelques années. La cerise Regina semble être l'une des variétés aujourd'hui les plus prometteuses.



Cerise — Turquie — Calendrier de production

Variétés	M	J	J
Early Lory, Early Burlat			
Bing, Star Giant, Giorgia, Big Lory, Sumburst			
Lapins, Stella, Van			
Selesta, 0900 Ziraat, Lambert			
Regina, Stark Gold, Sweet Heart			

Sources professionnelles

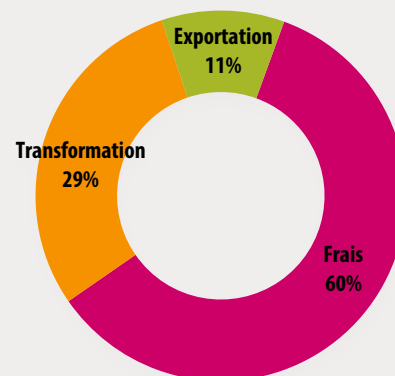


Débouchés

La production de cerise en Turquie est essentiellement destinée au marché local (50 à 60 % selon les sources), avec un tonnage important pour l'industrie qui avoisinerait 165 000 t. Les exportations, qui sont en croissance, oscillent actuellement de 60 000 à 80 000 t d'après les chiffres fournis par l'USDA.

Cerise - Turquie - Débouchés en 2017

(source : USDA / élaboration : Infofruit)



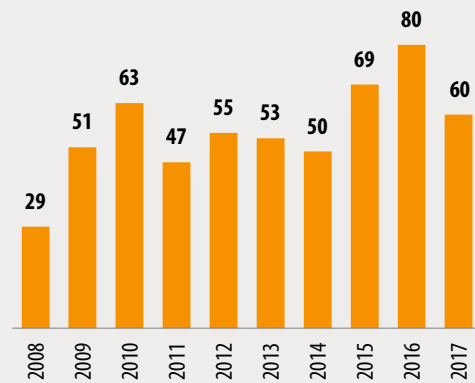
Cerise – Turquie

Exportations

Les opérateurs turcs ont de grandes ambitions en ce qui concerne les exportations de cerise dans les années à venir. Celles-ci peinent encore à se développer, même si tous les efforts nécessaires ont été faits en production pour améliorer les conditions de récolte, de stockage et d'expédition. La majeure partie des gros exportateurs sont certifiés GlobalGap, mais les intempéries, les relations plus difficiles ces dernières années avec la Russie et la concurrence européenne (Espagne et dans une moindre mesure Italie) ont freiné ce développement. L'objectif reste d'atteindre un potentiel de 100 000 t, avec pour l'instant un maximum de 80 000 t. Le marché européen demeure le principal débouché avec plus de 50 % des tonnages, dont 42 % à destination du marché allemand que ce soit en direct ou via l'Autriche. Les volumes expédiés au Royaume-Uni ont fortement baissé car l'Espagne y est très présente. Ils ont baissé également vers la France avec l'interdiction du Diméthoate contre la mouche *Drosophila suzukii*. Il y a, par ailleurs, peu de développements vers le Moyen-Orient. Les volumes sont surtout concentrés sur l'Irak (16 %). Les envois vers l'Asie devraient se développer, mais ils étaient encore modestes en 2017 (620 t pour Hong Kong/Singapour). Le protocole signé avec la Chine permet depuis fin 2017 à neuf entreprises d'exporter vers ce pays. Des protocoles devraient également être ouverts avec la Malaisie et le Vietnam.

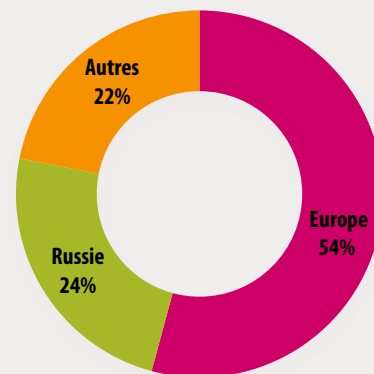
Cerise - Turquie - Evolution des exportations en frais

(en 000 tonnes / source : Turkstat / élaboration : Infofruit)



Cerise - Turquie - Répartition des exportations en 2017

(sources : Turkstat, Comext / élaboration : Infofruit)



Logistique

L'essentiel des volumes est exporté par camion, que ce soit vers la Russie ou l'Europe. Le temps de transport est d'environ six jours vers la Russie ou via l'Europe centrale. Les exportateurs souhaitent développer leurs envois à destination du grand export, notamment vers les marchés asiatiques. A cette fin, un accord a été signé avec Turkish Airlines pour développer le fret aérien.



© Guy Bréhinié

Un dossier préparé par
Pierre Gerbaud

Litchi

Sommaire

- p. 42 Litchi de Madagascar – Entre peste et cyclone
- p. 50 Litchi d’Afrique du Sud – Une campagne inégale
- p. 52 Litchi du Mozambique – Diversification logistique
- p. 53 Litchi de l’île Maurice – Presque inaperçue
- p. 54 Litchi de l’île de la Réunion – La chute vertigineuse
- p. 56 Défauts de qualité du litchi
- p. 58 La culture du litchi
- p. 62 Variétés de litchi

© Clio Delanoue



Le marché du litchi est resté stable en 2017-18 avec environ 25 000 tonnes commercialisées en Europe. L'approvisionnement se concentre de novembre à février avec les litchis de l'océan Indien qui représentent près de 90 % des livraisons totales. Cette concentration des volumes se confirme d'année en année et on observe même un rétrécissement de la commercialisation autour des fêtes de fin d'année. En effet, l'intérêt pour le litchi se rétracte fortement en janvier, avec des prix généralement en baisse et un net ralentissement des ventes. En dehors de cette période où il est mis en avant par les distributeurs et constitue un produit d'appel, le litchi redevient un exotique rare et onéreux. Le Mexique, le Vietnam et la Chine, dont les velléités de développement se renouvellent chaque année, se heurtent à la concurrence des fruits rouges disponibles parallèlement et proposés à des prix plus attractifs. La Thaïlande, qui couvrait jadis la période d'avril à août, réduit son calendrier d'expédition et ses volumes. Enfin, Israël, fournisseur traditionnel durant les mois d'été, replie aussi son offre depuis plusieurs années et se conforte sur un créneau plus élitiste.



Weekly banana market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet pertinent

- Tendance en production
- Point détaillé sur les principaux marchés européens
- Prix import détaillés par marché
- Approvisionnement



Prix de l'abonnement annuel : 3 000 €HT
(environ 48 numéros par an)

Expédié par email le jeudi

Contact : info@fruitrop.com

ou www.fruitrop.com/ciradshop/subscribe



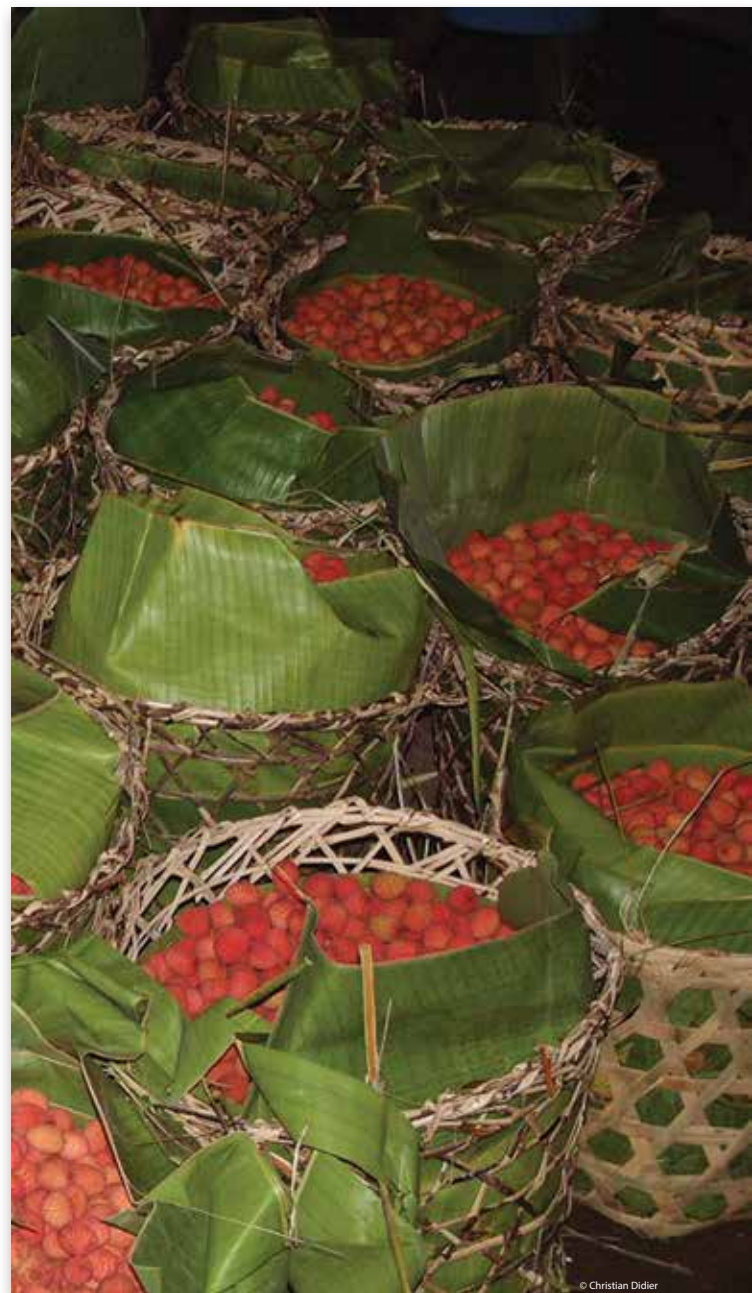
Litchi

Madagascar

Entre peste et cyclone

Madagascar, premier fournisseur de litchi du marché européen, a réalisé en 2017-18 une campagne assez similaire à la précédente en volume. Le total estimé pour cette dernière campagne s'élève à 18 220 tonnes contre 17 970 tonnes en 2016-17. La différence est marginale et met en lumière une grande stabilité des capacités d'absorption des marchés pour ce produit depuis six ans, la progression globale étant d'à peine 2 000 tonnes avec de légères fluctuations selon les campagnes. Si la saison 2017-18 semble la copie à peu près conforme de la précédente, tant en termes de volume que de résultats économiques, elle diffère sensiblement dans son déroulement.

Avec 18 220 tonnes exportées contre 17 970 tonnes en 2016-17, la campagne 2017-18 du litchi de Madagascar est proche de la précédente en termes de volume. La répartition par type de transport a été la suivante : 420 tonnes par avion, 15 600 tonnes par navires conventionnels et 2 200 tonnes par conteneurs, ce qui équivaut à une centaine de tonnes supplémentaires pour le bateau et à une cinquantaine de tonnes pour l'avion. Ces faibles variations par rapport à l'année précédente donnent malgré tout quelques indications sur ce que furent les orientations commerciales de la dernière campagne. Ainsi, on note un léger retour des litchis avion dû au déficit des origines concurrentes sur ce créneau, principalement Maurice et la Réunion. La grande stabilité des volumes transportés par navires conventionnels confirme la concentration des ventes sur la période des fêtes de fin d'année, tendance qui ne cesse de s'affirmer depuis presque une décennie. Quant aux exportations par conteneurs, elles aussi stables, elles témoignent de la difficulté à étendre la campagne en début d'année, période de plus forte confrontation avec la concurrence sud-africaine.



© Christian Didier



*Le laboratoire de production
de vitroplants de fruitiers tropicaux*

Votre spécialiste du vitroplant de bananier

Une gamme unique de variétés d'élite



Nos engagements

Les sélections élités les plus productives

Des régimes d'une qualité inégalée

Homogénéité au champ optimale

Les meilleures garanties sanitaires du marché

Une réactivité à toute épreuve



Tél : +33 (0)4 67 55 34 58

Fax : +33 (0)4 67 55 23 05

vitropic@vitropic.fr

*ZAE des Avants
34270 Saint Mathieu de Tréviérs*

FRANCE

www.vitropic.fr

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



La campagne litchi aura-t-elle lieu ?

Tout avait si mal commencé pour cette dernière saison que l'on pouvait vraiment se poser cette question. Malgré une organisation maintenant rodée et la consolidation de la filière malgache, d'importants facteurs extérieurs sont venus perturber la campagne. En septembre et octobre, une recrudescence de peste affectait Madagascar. Cette maladie endémique reparaît régulièrement dans ce pays où, chaque année, plusieurs centaines de cas sont dénombrés. Or, en 2017, elle a été particulièrement virulente avec près de 2 400 cas identifiés et plus de 200 personnes décédées en quelques mois. Contrairement aux années précédentes où les foyers d'infection étaient plutôt localisés sur les hauts plateaux et les centres urbains, la maladie s'est propagée rapidement au-delà. Si les faubourgs d'Antananarivo ont été très vite touchés, la présence de cas avérés dans la zone de Tamatave a amplifié la crainte liée à ce fléau. De surcroît, il s'agissait, cette année, de peste pulmonaire, la forme la plus contagieuse de la maladie. Les autorités malgaches, épaulées par l'OMS et l'Institut Pasteur, intervenaient rapidement en observant attentivement l'extension de la maladie, alors que des masques et des doses d'antibiotiques étaient expédiés vers le pays afin de tenter de contenir l'épidémie. De nombreuses mesures sanitaires étaient également prises pour protéger en priorité les zones de rassemblement de population (écoles, universités, marchés, etc.). Ces actions ont permis d'éviter de prendre, vers le début novembre, des mesures de sécurité plus drastiques qui seraient allées jusqu'au confinement des populations, empêchant tout déplacement des acteurs de la filière litchi et donc rendant impossible la récolte, le traitement et l'expédition des fruits. Heureusement, la maladie a été circonscrite à temps et n'a pas bloqué le démarrage de la campagne du litchi, socialement et économiquement importante pour le pays.

En fin de campagne, le mauvais sort frappait de nouveau Madagascar : les 5 et 6 janvier, le cyclone Ava dévastait la côte Est dans la région de Tamatave. Des vents de 190 km/h, accompagnés de précipitations diluviennes, provoquaient la mort de 50 personnes et faisaient plusieurs dizaines de milliers de sinistrés. Les dégâts engendrés par les pluies et les glissements de terrain se sont avérés particulièrement importants (infrastructures détruites, arbres déracinés, etc.). Déjà, en mars 2017, le cyclone Enawo avait provoqué de nombreux dommages, allongeant la liste des 45 cyclones et tempêtes tropicales ayant sévi sur le territoire durant la dernière décennie. Il est pour l'heure difficile de déterminer l'impact qu'aura le cyclone Ava sur la prochaine production de litchi.

Litchi – Madagascar Date d'ouverture officielle de campagne

Campagne	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18
Date d'ouverture	17 nov.	18 nov.	17 nov.	19 nov.	12 nov.	22 nov.

Sources professionnelles



Une production limitée

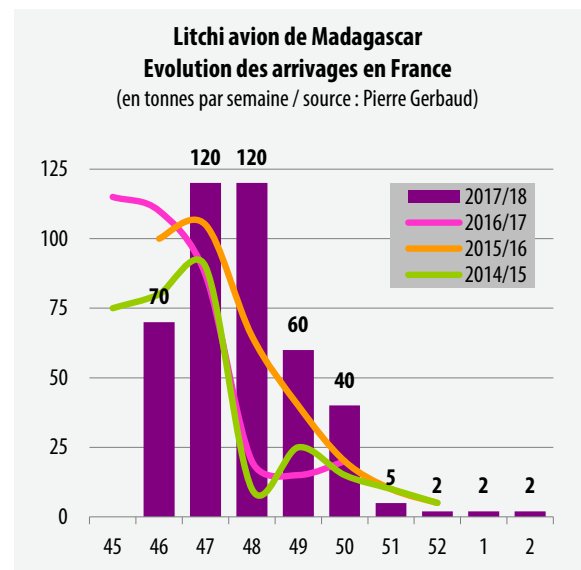
Autre élément perturbateur : un hiver austral peu marqué cette année dans l'océan Indien, qui a engendré une production moindre et plus tardive. Le manque d'une période fraîche, indispensable à la floraison des vergers de litchi, et l'inégal régime de précipitations ont retardé la fructification des arbres et la croissance des fruits. Ce retard de production a bien sûr eu un impact sur les exportations par bateau car les chargements de navire nécessitent une maturation homogène et massive des fruits. Il a été moins crucial pour les envois par avion, les volumes étant bien inférieurs. Il est toujours possible de trouver quelques centaines de tonnes de fruits arrivés à maturité même en début de récolte, mais plus difficilement plusieurs milliers pour irriguer la distribution européenne à l'approche des fêtes de fin d'année. De plus, ce décalage de production a différé selon les principales régions de production (nord et sud de Tamatave), compliquant la fixation de la date officielle d'ouverture de la campagne pour assurer les flux nécessaires au chargement des deux navires conventionnels programmés.

La date d'ouverture de la campagne préfigure le déroulement de la commercialisation des litchis bateau sur les marchés européens. En tenant compte bien évidemment du volume et de la qualité adéquate des fruits, il convient que les marchandises arrivent au meilleur moment à destination pour leur mise en marché. Pendant plusieurs années, la date d'ouverture a été fixée entre le 17 et le 18 novembre. En 2016-17, une maturité des fruits plus rapide avait permis une ouverture particulièrement précoce : le 12 novembre. Lors de la dernière campagne, les conditions météorologiques moins favorables ont retardé nettement sa fixation. La date d'ouverture est importante, mais sa situation dans le calendrier l'est tout autant. En effet, elle détermine l'arrivée des litchis sur les linéaires et conditionne les ventes durant les week-ends précédant les fêtes de fin d'année, qui constituent des pics de consommation et de promotion du produit et durant lesquels les magasins de la grande distribution sont généralement ouverts. La précocité de la campagne 2016-17 avait favorisé l'étalement des ventes durant trois semaines comprenant trois week-ends avant les fêtes de fin d'année. En 2017-18, la distribution des fruits s'est étalée sur seulement deux semaines et deux week-ends.

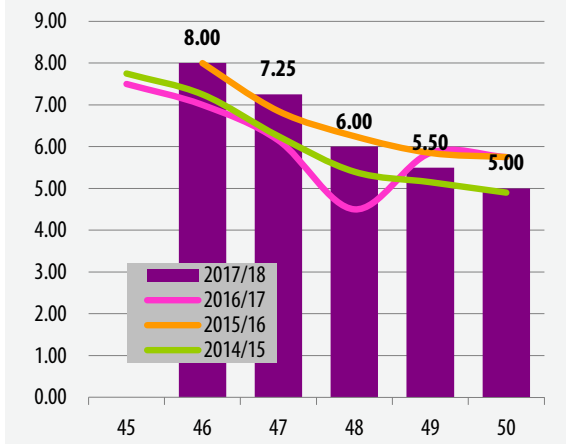
La production plus faible de la dernière campagne a aussi eu des répercussions sur le chargement des navires conventionnels. Certes, le potentiel de production de Madagascar a permis l'envoi des volumes envisagés, mais l'approvisionnement des stations de conditionnement a été nettement perturbé. Pour le premier navire, les livraisons aux stations se sont faites depuis les zones les plus proches de Tamatave et le chargement a pu se réaliser dans les délais habituels (trois jours). En revanche, l'approvisionnement pour le second navire conventionnel a été beaucoup plus lent. En effet, les zones de récolte les plus proches de Tamatave ayant été tariées pour le premier navire, les collecteurs ont été contraints d'étendre largement leur périmètre d'action, retardant d'autant l'approvisionnement des stations de conditionnement. L'augmentation des délais d'acheminement vers les stations a considérablement allongé les opérations de chargement du second navire, qui se sont étirées sur presque six jours. Même s'il a pénalisé la date d'arrivée en Europe de ce bateau, ce retard aura été bénéfique en permettant une plus grande sérénité pour le traitement et le conditionnement des fruits en station.

Une campagne avion correcte

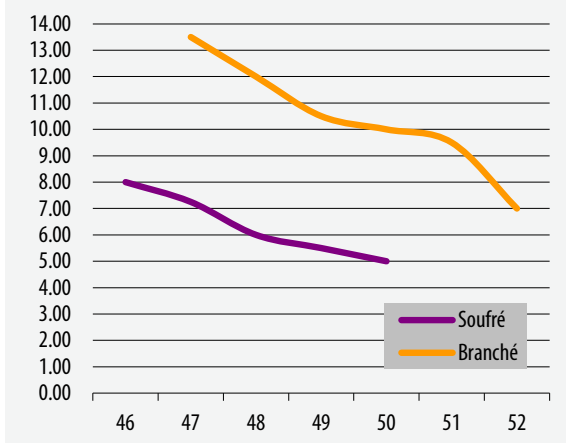
Les premiers lots de litchi avion de Madagascar ont fait leur apparition sur le marché européen en semaine 46, soit une semaine plus tard qu'en 2016-17. Les volumes ont été rapidement conséquents et l'effet de nouveauté du produit a permis la fixation de prix élevés. Compte tenu d'une production moindre, les exportateurs de Madagascar ont expédié des fruits égrenés/traités, mais également de plus importantes quantités de fruits frais branchés. La production globalement moins importante dans la zone de l'océan Indien, et donc chez ses concurrents, a joué en faveur de Madagascar en ce début de campagne. On notait alors une bonne fluidité des marchandises avec des tonnages, somme toute, modérés à l'échelle européenne.



Litchi avion de Madagascar
Evolution du prix import moyen en France
 (en euros/kg par semaine / source : Pierre Gerbaud)



Litchi avion de Madagascar
Prix import moyen en France en 2017-18
 (en euros/kg par semaine / source : Pierre Gerbaud)



L'entrée en campagne des origines concurrentes en semaine 47 entraînait un gonflement de l'offre, dont Madagascar restait le principal acteur. Cela entraînait le fléchissement des cours, qui demeuraient toutefois nettement supérieurs à ceux de l'année précédente à la même époque. Si les fruits traités s'écoulaient régulièrement, les fruits frais se vendaient avec plus de difficulté. Les prix très élevés au stade de détail détournaient, en effet, bon nombre de consommateurs. En semaine 48, le tassement des prix se poursuivait pour les mêmes raisons. Le large éventail des produits proposés (égrenés/traités, branchés, en bouquets) et les multiples origines brouillaient la visibilité du marché. Les litchis branchés de Madagascar, dont la qualité gustative faisait l'unanimité, se vendaient de plus en plus difficilement. Leur présentation et leur conditionnement n'arrivaient pas à égaler la maîtrise qualitative de la Réunion et de l'île Maurice. Dépréciés, certains lots se vendaient de 6.00 à 8.00 euros/kg, alors que les produits concurrents ne se négociaient pas en-deçà des 10.00 euros/kg. Le maintien de prix élevés, même s'ils s'orientaient à la baisse, freinait les ventes en semaine 49. Les fruits frais de qualité dégradée s'écoulaient au cas par cas. Le prix des fruits traités, de meilleure conservation, fléchissait mais restait toujours supérieur à celui de la campagne antérieure.

Le bilan de cette campagne avion a été satisfaisant si l'on considère les volumes expédiés qui ont été supérieurs à ceux des années passées, alors qu'ils avaient tendance à s'éroder. La production plus limitée en a sans doute été la cause. La progression des exportations de fruits frais/branchés a constitué indéniablement une nouveauté pour Madagascar. Au-delà du relatif déficit quantitatif général qui a permis la progression des expéditions de fruits frais, la bonne réception de ces produits a constitué un potentiel de diversification intéressant pour Madagascar, quasiment absent de ce créneau dans le passé. Des exportations de fruits égrenés/frais sous label bio illustrent également la recherche de nouveaux débouchés, même si ces produits ont peine à trouver leur place sur ce marché spécifique.

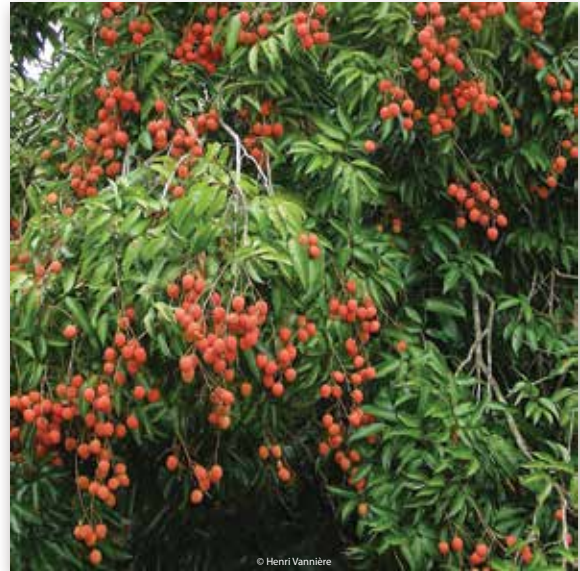
Une campagne bateau concentrée

Une logistique tendue

La campagne bateau s'est avérée particulièrement tendue cette année pour les raisons déjà évoquées de production moindre et de démarrage tardif de la récolte, sans compter le stress en pré-campagne lié à la recrudescence de l'épidémie de peste. L'ouverture de la campagne le 22 novembre a eu pour conséquence un ajustement de la logistique afin de garantir les meilleures conditions possibles de commercialisation sur les marchés européens. Depuis sept ans, les opérateurs privilégiaient la route du Sud, par le Cap de Bonne Espérance, notamment à cause des problèmes de sécurité rencontrés pour le passage par le canal de Suez. Les actes de piraterie, qui s'étaient développés ces dernières années dans le golfe d'Aden, augmentaient les délais de transport. Les navires devaient faire escale avant l'entrée dans le golfe pour embarquer des personnels de sécurité et les débarquer une fois passée cette zone. Ces transbordements entraînaient l'accroissement du temps de navigation de

deux à trois jours, soit l'équivalent du transport via la route du Sud. Le surcoût lié aux escales supplémentaires et aux primes demandées par les assureurs avait convaincu les opérateurs d'abandonner le passage par le canal de Suez. Cette option paraissait plus adaptée en l'absence de ports méditerranéens susceptibles de traiter les bateaux de litchi à cette période de l'année, dans un contexte de démarrage de récolte précoce.

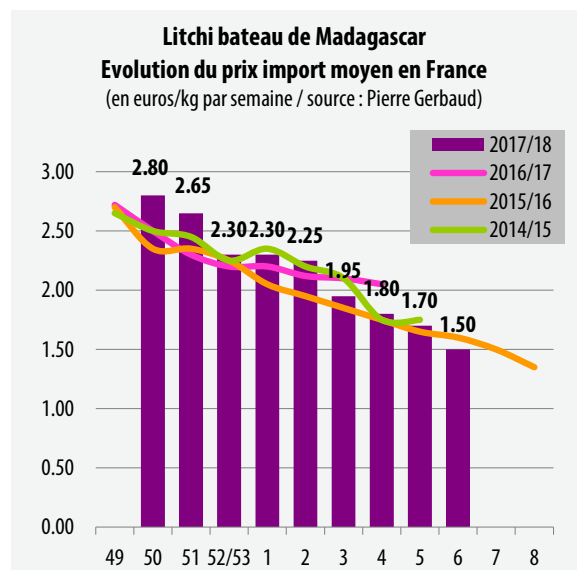
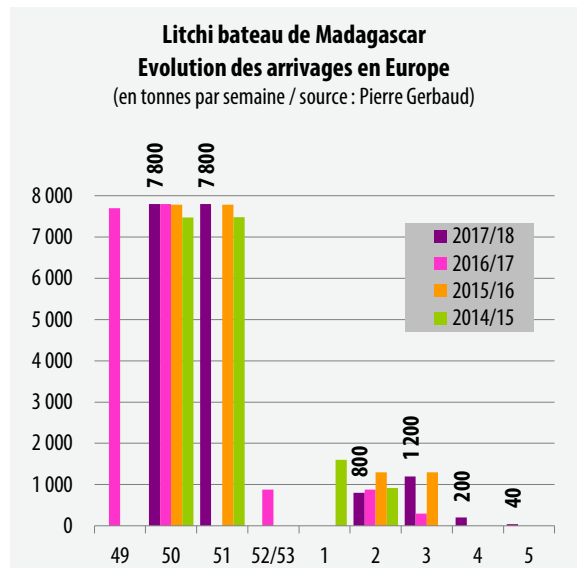
En 2017-18, les circonstances sont apparues différentes. En effet, l'insécurité de la route du Nord est en forte diminution depuis que des bâtiments militaires surveillent régulièrement les voies maritimes. Ainsi, le gain de trois jours de mer a constitué un élément majeur pour cette campagne tardive. Par ailleurs, le port de Sète proposait d'accueillir et de traiter le premier navire de litchi dans de bonnes conditions. Pressés par les délais de commercialisation, les opérateurs ont dirigé le premier navire vers Sète et le second, dont l'arrivée était moins urgente, a pu emprunter la voie maritime habituelle à destination de Zeebrugge.



Le choix de Sète

Le déchargement du premier navire à Sète s'est imposé logiquement à partir de la décision d'emprunter la route de Suez pour réduire le temps de transport entre Tamatave et l'Europe. Sète constituait une bonne opportunité en Méditerranée en raison de la présence d'infrastructures adaptées au traitement d'un navire conventionnel et de leur disponibilité à cette période de l'année. L'entrepôt sous froid de 23 000 m² était approprié à la réception des 8 000 palettes de litchi réceptionnées le 10 décembre. Cet entrepôt, repris récemment par une société spécialisée dans le traitement de produits frais de Dunkerque, n'avait pas fonctionné depuis six ans. La mise à quai a été effectuée par les services de manutention du port de Sète, puis les marchandises ont été prises en charge par les équipes du transitaire/acconier venues de Dunkerque.

Or, si la manutention des marchandises par le transitaire s'est déroulée dans de bonnes conditions, le déchargement des palettes du navire a été plus compliqué. Le manque d'habitude des dockers du port de Sète pour traiter ce type de navire (après six ans d'arrêt de l'activité) a fortement prolongé les opérations de déchargement. L'utilisation d'engins de levage disproportionnés a ralenti le rythme de déchargement, non pour les conteneurs en pontée, mais pour les palettes en cale. Le laps de temps depuis la prise de palettes en cale jusqu'à leur dépose à quai était multiplié par deux, voire trois par rapport à la même opération dans d'autres ports. Les transpalettes utilisés en cale étaient également peu adaptés, trop lourds et dérapant sur les caillebotis des cales du navire. De plus, de mauvaises conditions météorologiques ont perturbé le déchargement : il a débuté sous une pluie fine permanente qui n'a pas gêné le déchargement des conteneurs mais celui des palettes. Après une demi-journée de travail (dimanche 10 décembre après-midi), un avis de coup de vent et submersion était annoncé pour le lundi matin, entraînant la suspension du déchargement. Il reprenait donc le lundi après-midi, ralentissant une fois encore la mise à disposition des mar-



chandises auprès des réceptionnaires. Le débarquement des litchis a finalement pris fin le jeudi 14 décembre. Les chargements et déchargements des litchis auront été, cette année, diamétralement opposés entre Madagascar et l'Europe. Le premier navire chargé en trois jours a été déchargé en cinq jours. Le second navire chargé en cinq jours a été déchargé en deux jours !

En dépit de ces complications, la rapidité de dépotage des conteneurs le dimanche 10 décembre a permis le chargement des premiers camions en soirée, pour une livraison des fruits le lundi sur les marchés les plus proches du port de réception. Les livraisons suivantes se sont effectuées au fur et à mesure du déchargement.

La lenteur du déchargement a aussi entraîné des problèmes de mise à disposition des fruits. Le chargement à Madagascar étant réalisé par ordre d'arrivée au port, les litchis ont été disposés dans le navire progressivement, toutes marques et tous types d'emballage confondus. Ce système, éprouvé dans le cas d'un déchargement rapide, a été problématique dans le port de Sète. En effet, la disposition des palettes ne correspondait pas forcément aux programmes de vente des importateurs à leur clientèle de la grande distribution. Ces problèmes se sont résolus au cours du déchargement. Le dernier point sensible du déchargement à Sète a été la capacité de mobilisation des post-acheminements vers les lieux de distribution. Il est évident que pour les livraisons vers l'Espagne, l'Italie et une grande partie du marché français, la situation géographique de Sète est un atout. En revanche, pour l'expédition des marchandises vers le nord de l'Europe, les délais de transport ont été quelque peu allongés. Néanmoins, le bon réseau autoroutier de l'interland sétois a permis une évacuation satisfaisante des litchis malgaches.

L'escale de Sète a nourri de très nombreux commentaires positifs et négatifs compte tenu de la pression inhérente à l'arrivée du premier navire de litchi. Il n'en reste pas moins vrai que cette possibilité, à condition d'améliorations techniques facilement réalisables, constitue une véritable alternative par rapport aux voies habituelles, plus particulièrement en cas de récolte tardive.

Une commercialisation contractée

En dépit des retards de déchargement à Sète, l'irrigation du marché européen a pu se réaliser convenablement grâce à un travail dense des différents intervenants. Le manque d'une semaine de commercialisation par rapport à la campagne 2016-17 a concentré les ventes sur une courte période pour des volumes équivalents. Les marchandises du premier navire ont fait l'objet d'une bonne aspiration de la demande européenne. De 2.75 à 2.85 euros/kg pour les premières livraisons, le prix s'est ensuite fixé de 2.50 à 2.80 euros/kg, niveau supérieur à celui de la précédente campagne, notamment en raison d'une réévaluation des prix de revient. La bonne réception du produit par les consommateurs a favorisé un écoulement fluide des volumes disponibles. Après avoir proposé les litchis malgaches autour de 5.00 euros/kg en première semaine de commercialisation, de nombreuses enseignes de la grande distribution baissaient le prix autour de 3.00 euros/kg en semaine 51. Les consommateurs se sont naturellement reportés sur l'offre attractive des litchis bateau à l'approche des fêtes de fin d'année par rapport au prix de détail élevé des litchis avion. L'écoulement des marchandises du premier navire s'est réalisé d'autant plus vite que les fruits présentaient une qualité satisfaisante (bonne coloration et qualité gustative correcte). En semaine 52, la com-

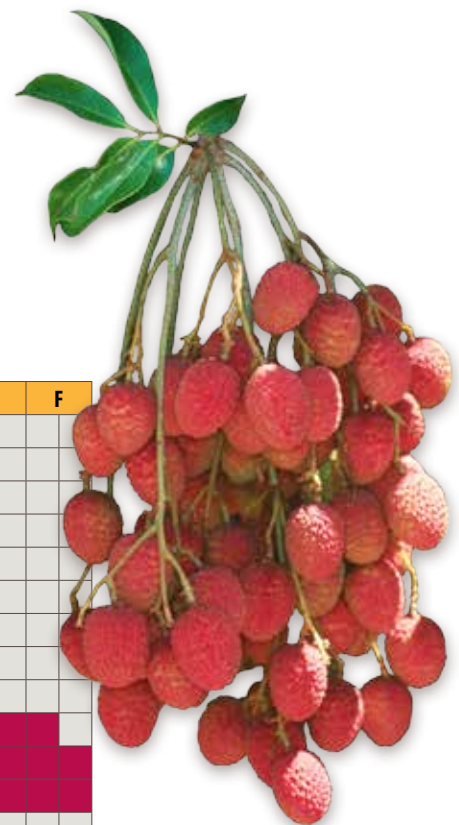


mercialisation se poursuivait avec des ventes assez fluides accompagnées d'un léger fléchissement des cours (2.20-2.40 euros/kg), logique après l'effervescence des fêtes de fin d'année qui marquent généralement le pic de consommation de la campagne.

La cargaison du second navire réceptionné à Zeebrugge le 19 décembre, largement entamée en fin d'année, permettait une jonction fluide avec les litchis acheminés par conteneurs maritimes en deuxième décennie de janvier. Début janvier, le marché, bien que nettement moins actif, se maintenait en termes de prix. En milieu de mois, les prix s'orientaient à la baisse de façon plus marquée, en raison du désintérêt des distributeurs et des consommateurs et de la plus grande fragilité qualitative des fruits. La seconde quinzaine de janvier, qui marquait la fin des approvisionnements et des ventes, s'effectuait dans des conditions plus contrastées, avec des baisses de prix plus nettes que les années antérieures. De nombreux lots devaient être triés avant commercialisation et le désintérêt du public se confirmait avec davantage d'ampleur que par le passé. Ce mouvement de baisse n'était pas propre aux fruits malgaches, les litchis sud-africains présents simultanément connaissaient la même évolution.

On retiendra de cette campagne que, malgré les multiples obstacles survenus, la filière du litchi malgache a obtenu encore une fois de bons résultats globaux, signe de dynamisme et d'efficacité. Toutefois, les multiples problèmes rencontrés ont dévoilé la fragilité d'un système confronté sans cesse à de nouvelles ou récurrentes épreuves. En termes de produit, la qualité standard des fruits s'est maintenue et l'apparition grandissante de nouveaux créneaux (fruits sous labels Commerce équitable et bio, fruits frais branchés, diversification des débouchés) autorise un relatif optimisme pour les prochaines campagnes, bien qu'il s'agisse encore d'orientations marginales ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com



© Christian Lavigne

Litchi — Calendrier d'importation

Origines		M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F
Asie	Chine												
	Inde												
	Taïwan												
	Thaïlande												
	Vietnam												
	Népal												
	Bangladesh												
Océan Indien	Réunion												
	Maurice												
	Madagascar												
	Afr. du Sud												
Autres	Australie*												
	États-Unis												
	Mexique												
	Israël												

* Australie : Queensland de début novembre à fin janvier et New South Wales de début janvier à fin février

Litchi — Océan Indien — Importations estimées de l'Union européenne

Tonnes	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18
Total général	23 445	20 955	16 350	20 510	20 560	20 480	22 020	20 666	21 570
Madagascar	19 750	17 715	14 040	16 220	17 430	17 790	18 475	17 970	18 220
Afrique du Sud	3 340	2 660	2 000	3 600	2 450	2 030	2 900	4 200	3 000
Réunion	240	400	200	420	540	460	440	885	150
Maurice	115	180	110	270	140	160	150	250	100
Mozambique						40	55	106	100

Sources professionnelles, collecte et traitement P. Gerbaud

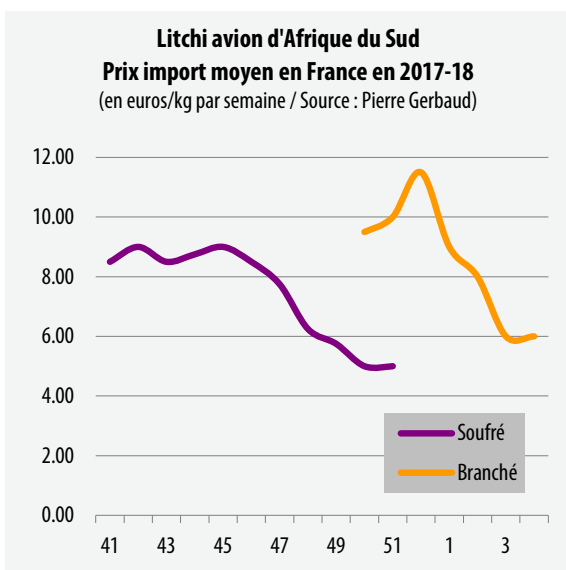
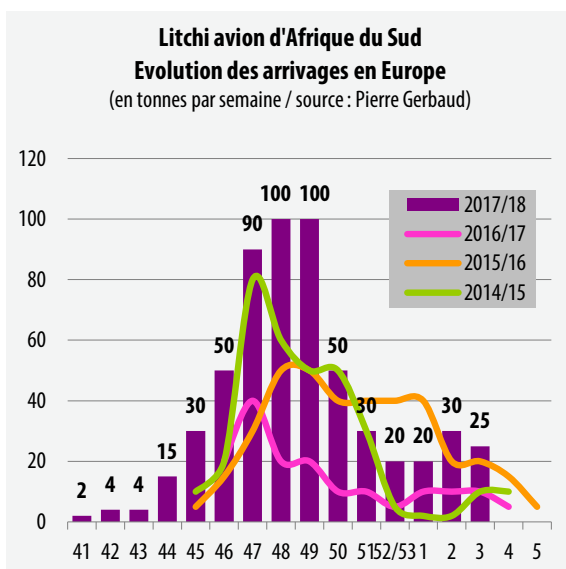
Litchi

Afrique du Sud

Une campagne inégale

par **Pierre Gerbaud**

En 2016-17, l'Afrique du Sud avait exporté vers l'Europe environ 4 200 tonnes de litchi. En 2017-18, les exportations se sont vraisemblablement réduites comme celles des autres origines de l'océan Indien (hors Madagascar). On peut les évaluer autour de 3 000 tonnes, dont environ 20 % par avion.



Une longue campagne avion

La campagne sud-africaine a été particulièrement longue cette année, notamment pour les fruits expédiés par avion dont les premiers envois ont été réceptionnés en semaine 41, soit à la mi-octobre. Cette précocité inhabituelle était due à la commercialisation d'une nouvelle variété en provenance d'une région spécifique et peu exploitée jusqu'ici. Cette variété dénommée Third Month Red s'est vendue à prix soutenu en l'absence de concurrence et en dépit d'une qualité gustative globalement peu appréciée sur les marchés. Les quantités commercialisées sont restées marginales au cours des trois premières semaines de campagne. Ces fruits ont ensuite été remplacés par la variété Early Delight, qui a fait la transition à partir de la semaine 45 avec la variété Mauritius, plus adaptée à la demande européenne. La commercialisation des fruits traités et égrenés transportés par avion s'est poursuivie jusqu'en semaine 51, dépassant légèrement l'arrivée du premier navire de Madagascar. Les prix se sont progressivement érodés à partir de la semaine 47 pour s'aligner peu ou prou sur ceux des litchis malgaches. Compte tenu de l'amplification de l'offre au cours des semaines 47 à 50 et de la prédominance des livraisons de Madagascar, la surcote habituellement observée pour les litchis d'Afrique du Sud, mieux calibrés, ne s'est pas concrétisée cette année.

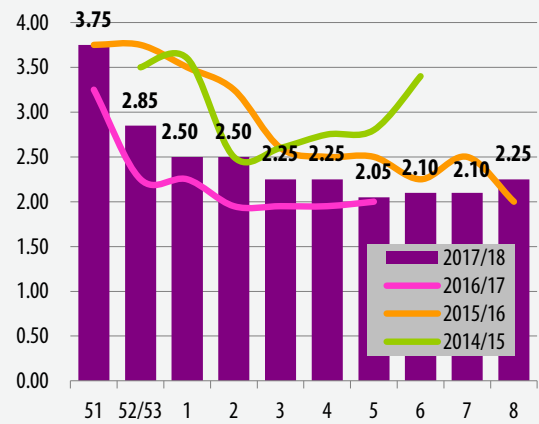
A partir de la semaine 50, les exportateurs sud-africains modifiaient leur offre en proposant des fruits frais branchés, profitant notamment de la faible présence des produits réunionnais et mauriciens spécialisés sur ce créneau. Bien accueillis jusqu'en fin d'année et vendus 10.00 euros/kg et plus, ces produits voyaient leur prix s'étioler par la suite entre 8.00 et 10.00 euros/kg. Le passage à la variété Red McLean à la mi-janvier accentuait la baisse des prix jusqu'à 4.00-8.00 euros/kg. Cette dégradation tarifaire, due en partie au changement variétal, coïncidait également avec le fort désintérêt des consommateurs pour le litchi et la plus grande fragilité qualitative des fruits.

Une campagne bateau médiocre

La campagne des litchis bateau d'Afrique du Sud a débuté en semaine 52 avec des arrivages modestes. Leur prix de vente s'est situé à un niveau supérieur à celui des litchis de Madagascar, en raison notamment de leur calibre mieux normalisé. Toutefois, de grandes variations de coloration par rapport aux produits concurrents ont compliqué ponctuellement les ventes. La prédominance de fruits de petit calibre a pesé sur les ventes et les cours s'alignaient rapidement sur les fourchettes de prix des litchis malgaches. Dès la deuxième décennie de janvier, le cours des litchis d'Afrique du Sud s'effritait progressivement en raison du manque d'intérêt des distributeurs pour le produit, alors que les livraisons s'amplifiaient. Malgré des prix légèrement supérieurs à ceux des litchis malgaches, l'offre sud-africaine ne parvenait pas à se démarquer de façon nette. De plus, les produits subissaient des dégradations qualitatives, avec l'apparition de moisissures sur certains lots ternissant l'image de marque de l'origine. En seconde quinzaine de janvier, l'érosion des prix s'accélérait pour se stabiliser autour de 2.00 euros/kg pour les fruits de gros calibre et de bonne qualité. Les volumes déclinaient fin-janvier/début février, avec des produits de qualité fragile qui peinaient à trouver preneur. Malgré un léger sursaut à l'approche des fêtes du nouvel an chinois, la campagne sud-africaine s'achevait dans une ambiance particulièrement morose.

Confronté à la concurrence malgache et à la concentration de la commercialisation autour des fêtes de fin d'année, le litchi d'Afrique du Sud de qualité fragile a vu ses bases perturbées. Les efforts apparemment concentrés sur les envois par avion, plus sensibles cette année, signeraient-ils un nouveau positionnement de la filière sud-africaine ? ■

Litchi bateau d'Afrique du Sud
Evolution du prix import moyen en France
(en euros/kg par semaine / source : Pierre Gerbaud)



© Henri Vannière

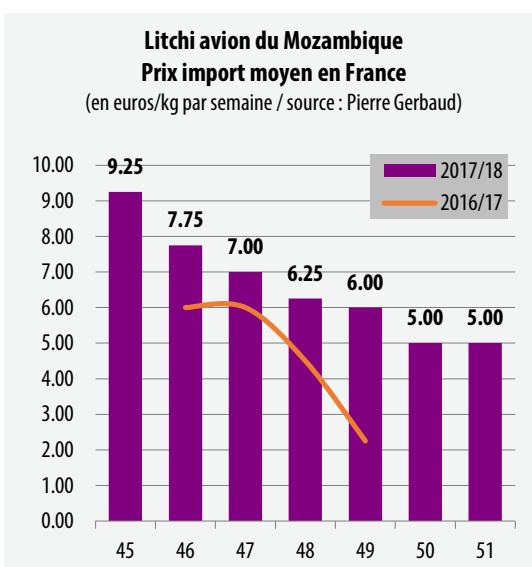
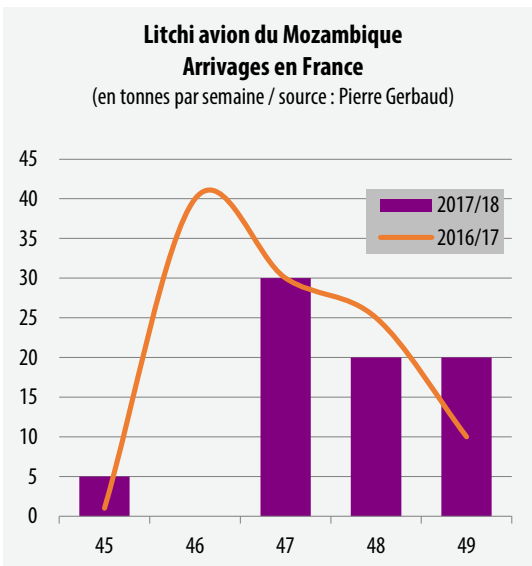
Litchi Mozambique

Diversification logistique

par **Pierre Gerbaud**

Avec une centaine de tonnes exportées par avion cette année, le Mozambique confirme sa présence sur le marché européen. Réceptionnés dès la semaine 45, ces fruits de bonne qualité s'écoulaient à prix élevés. Après une absence ponctuelle en semaine 46, le flux reprenait en semaine 47 où l'offre cumulée des différentes origines de l'océan Indien pesait davantage sur les prix. Ceux-ci s'orientaient rapidement à la baisse et s'alignaient sur les cours des fruits sud-africains et malgaches. Les exportations par avion s'achevaient en semaine 49, mais la commercialisation des fruits réceptionnés se poursuivait jusqu'en semaine 51.

La grande innovation de l'origine a été l'expédition, pour la première fois, de litchis par bateau. Ces fruits ont été réceptionnés en semaine 52 et commercialisés durant une quinzaine de jours. Il ne s'agissait que de quelques conteneurs, mais cet essai marque sans doute un tournant dans les exportations de litchi du Mozambique vers l'Europe. Cette ouverture illustre un potentiel d'expédition plus important que les tonnages modestes envoyés par avion depuis trois à quatre ans. Se frayer un créneau commercial dans le contexte des campagnes de l'océan Indien paraît difficile mais envisageable avec des produits de bonne qualité ■



Litchi

Île Maurice

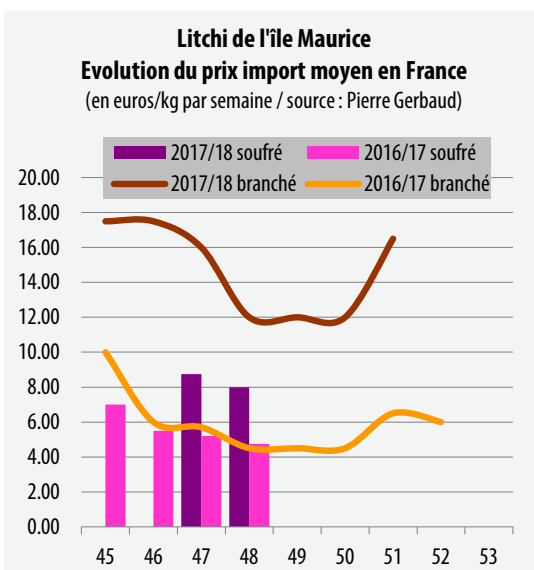
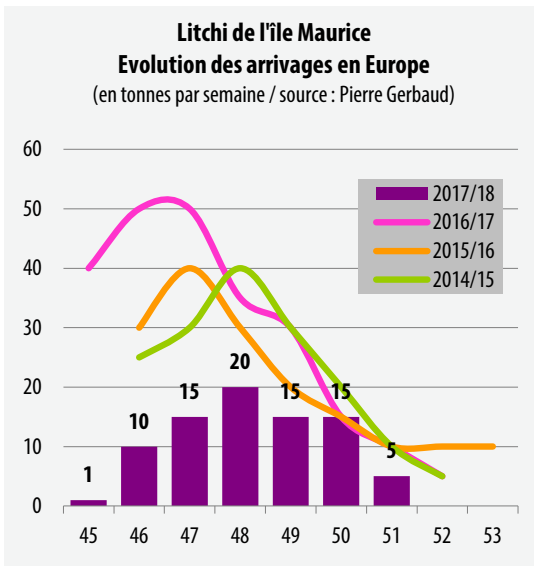
Presque inaperçue

par **Pierre Gerbaud**



© Christian Lavigne

A l'instar de la Réunion, l'île Maurice a connu cette année un repli considérable de sa production de litchi et, par là-même, de ses capacités d'exportation. Estimées autour de 80 à 100 tonnes, les exportations ont marqué un net repli par rapport au score de l'année antérieure qui totalisait près de 250 tonnes. En effet, la campagne 2016-17 avait été particulièrement faste en termes de tonnage. Le contexte dans lequel s'est déroulée la campagne de commercialisation des litchis sur les marchés européens n'a pas été favorable à l'île Maurice. Les faibles possibilités d'exportation en début de campagne ont grevé les résultats globaux de la saison. Habituellement, Maurice débute sa campagne rapidement et avec des volumes conséquents. Cette année, il a fallu au moins deux semaines pour atteindre le pic des exportations et à un niveau très modéré. Maurice n'a pas profité des premières semaines de commercialisation où la nouveauté du produit et sa disponibilité limitée favorisent un bon écoulement à prix soutenus. Par ailleurs, la relative rareté du produit sur les marchés a entraîné une tarification particulièrement élevée. Au stade de détail, les prix ont été dissuasifs pour de nombreux consommateurs qui ont préféré différer leurs achats au profit des fruits acheminés par bateau. Dès la semaine 47, la commercialisation des litchis frais s'est avérée plus difficile, provoquant des méventes et les stockages. Des semaines 48 à 50, on observait des ventes à prix moins élevés pour les litchis frais branchés ou en bouquets de qualité dégradée (6.00-8.00 euros/kg contre 12.00-15.00 euros/kg). Maurice a exporté principalement des fruits branchés ou en bouquets. Les exportations de fruits égrenés et traités se sont limitées aux semaines 47 et 48. La concurrence des litchis de Madagascar, d'Afrique du Sud et du Mozambique sur ce créneau rendait quasiment invisible la présence des fruits mauriciens. Les prix des fruits frais demeuraient plus élevés que ceux des fruits égrenés, orientant vraisemblablement le choix des exportateurs de Maurice à privilégier ce type de produit. Si les fruits égrenés de Maurice ont été jugés de qualité correcte, ceux livrés branchés et en bouquets ont été appréciés dans leur majorité. La grosseur des grains, leur coloration, leur présentation et leur qualité gustative ont été soulignées par les réceptionnaires. Campagne après campagne, les exportateurs mauriciens améliorent la présentation de leurs produits. L'adoption systématique de sachets de conservation efficaces, mais aussi la présentation en bouquets, imitée des professionnels réunionnais, valorisent les fruits exportés et répondent aux demandes évolutives des distributeurs européens. Dans la compétition des origines de l'océan Indien, Maurice talonne la Réunion sur le créneau des fruits frais, mais reste plus discrète en termes de volume. L'extension des vergers est limitée et la logistique complexe, compte tenu de la concurrence des autres produits, alimentaires ou non, exportés par l'île Maurice, restreint les capacités de fret dévolues aux litchis en fin d'année ■

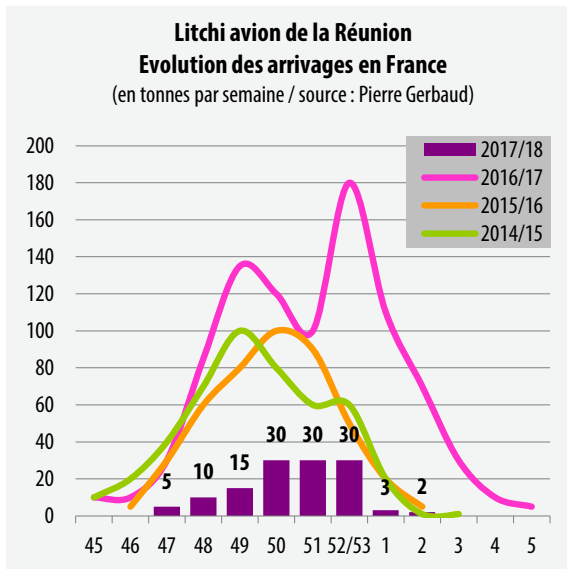


Litchi

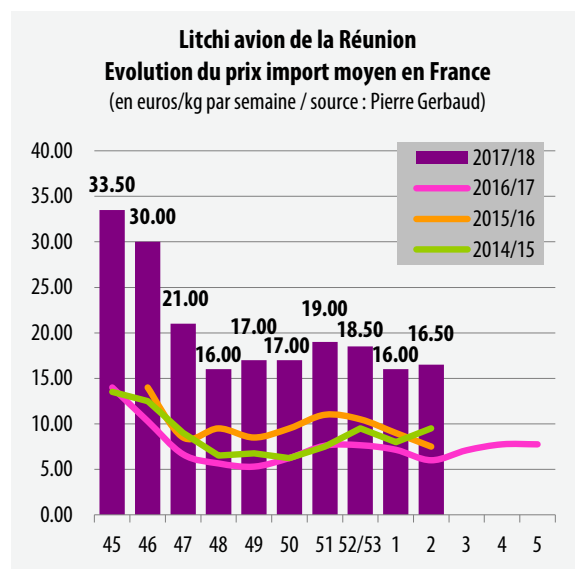
Île de la Réunion

La chute vertigineuse

par **Pierre Gerbaud**



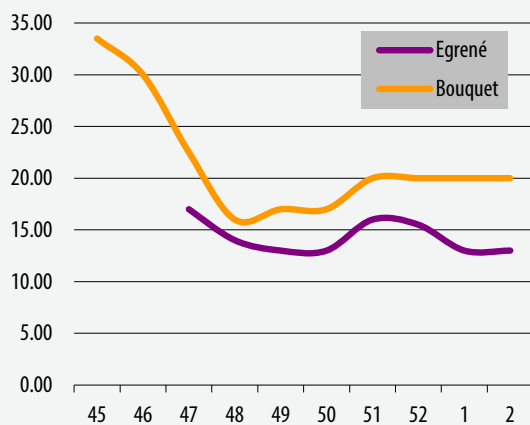
En 2016-17, la Réunion avait créé une véritable surprise par l'importance et la soudaineté de ses exportations de litchi. Les 400 à 500 tonnes habituellement expédiées étaient de loin dépassées. Avec 885 tonnes dirigées vers la métropole, la Réunion se hissait en tête des fournisseurs de litchi avion, doublant ses volumes en l'espace d'une campagne. Cet essor quantitatif s'était accompagné d'un tassement des prix, mais n'avait pas provoqué de réelle chute des cours. Autant la campagne 2016-17 avait été prolifique, autant celle de 2017-18 a été indigente. Avec 125 à 150 tonnes exportées, la Réunion enregistre sa plus modeste campagne. En cause, principalement, les mauvaises conditions météorologiques durant le cycle de production des fruits. L'hiver austral peu marqué et des précipitations irrégulières ont entraîné une production faible et fragile. Les premiers lots ont été dirigés vers les marchés locaux. Les premières mises en marché en Europe ont eu lieu au cours de la semaine 45, période habituelle de démarrage de la campagne. La différence avec les années précédentes s'est illustrée par la pauvreté des expéditions qui ne dépassaient pas quelques dizaines de colis. Ces fruits peu représentatifs se vendaient tel un produit rare à des prix stratosphériques (jusqu'à 35.00 euros/kg). Autour



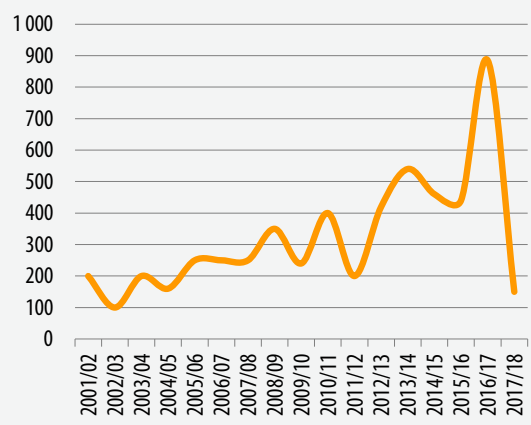
de 30.00 euros/kg en semaine 46, le cours des litchis réunionnais fléchissait ensuite compte tenu des plus grandes disponibilités globales sur le marché. Toutefois, il restait particulièrement élevé tout au long de la campagne avec des niveaux de 13.00 à 16.00 euros/kg pour les fruits égrenés et 16.00 à 20.00 euros/kg pour les fruits présentés en bouquets. A l'image de haut de gamme acquise par la Réunion au fil des campagnes s'est ajoutée, cette année, la notion de rareté renchérissant la valeur du produit. Les faibles quantités ont été principalement commercialisées durant les trois dernières semaines de décembre, correspondant à la période de plus forte demande à l'occasion des fêtes de fin d'année. Les prix de vente sont restés très soutenus. Ils fléchissaient ensuite alors que les volumes s'effondraient. Encore très chers après les fêtes de fin d'année, les litchis réunionnais s'écoulaient plus difficilement du fait d'une plus grande fragilité qualitative qui ne justifiait pas de tels niveaux tarifaires. Les acheteurs se désintéressaient rapidement du produit pour ces derniers lots marginaux. La plus grande partie des litchis de la Réunion commercialisés cette année ont été présentés égrenés (en vrac ou en barquette) et en bouquets. La proportion des litchis branchés a été réduite à sa plus simple expression. L'abondance de fruits branchés proposés par les origines concurrentes a sans doute orienté ce choix des expéditeurs réunionnais pour se démarquer dans le contexte particulier de cette saison 2017-18. En tout état de cause, cette saison a été peu propice aux exportations réunionnaises en venant contrarier l'essor de ces dernières années. Si la Réunion reste une référence en matière de litchi, la campagne 2017-18 n'a certainement pas permis d'obtenir des résultats satisfaisants. Certes, les prix ont été élevés, mais le manque drastique de marchandise confine cette campagne aux oubliettes de la filière litchi. Les bons résultats d'une campagne s'illustrent bien sûr par les prix de vente réalisés, mais également par des volumes correspondant aux potentialités d'une origine. Or, dans le cas particulier de la Réunion, l'exceptionnelle limitation de l'offre cette année a obéré les retours attendus ■



Litchi avion de la Réunion - Prix import moyen en France par type de présentation en 2017/18
(en euros/kg par semaine / source : Pierre Gerbaud)



Litchi de la Réunion Evolution des exportations vers l'Europe
(en tonnes / source : Pierre Gerbaud)



**Défauts
de qualité
du litchi**



Fruits vieillissants - aspect terne - brunissement/dessiccation de la coque



Fruits soufflés



Fruits récoltés trop tôt



Fruits vieillissants - Ecart récolte/mise en marché trop long



Fruits soufflés



Coloration peu attractive par tri insuffisant



Oxydation de la coque de litchis frais non traités



Fruit avorté et fruit double



Coloration satisfaisante



Hétérogénéité de coloration due au soufrage et différence de calibre



Différence de calibre dans un même emballage



Pédoncule arraché



Développement de moisissures (*Penicillium*)



Pourriture noire (*Aspergillus* spp. et *Pestalotiopsis*) et moisissure



Points de moisissure (*Penicillium*)



Forte attaque de moisissure (*Penicillium*)



Brûlures dues au soufre et fruit double



Développement de points de moisissure (*Penicillium*)



Pourriture noire (*Aspergillus* spp.) et moisissure



Brûlures de soufre car fruits humides avant soufrage



Pourritures et moisissures ponctuelles (*Penicillium*)



Pourriture noire (*Aspergillus* spp.)



Brûlures dues au soufrage et humectation

Litchi

Culture

par Christian Didier

Exigences du litchi

La culture du litchi nécessite des conditions climatiques particulières, mais est faiblement exigeante du point de vue pédo-écologique. Par ailleurs, le litchi est très peu sujet aux maladies à virus.

Zones de culture

Le litchi demande un climat chaud et humide. Pour fleurir, il a besoin d'une période de repos végétatif induite par une saison fraîche et sèche. Dans certaines zones humides, une faible diminution de la température et de l'hygrométrie peut induire la floraison. De l'apparition des hampes florales jusqu'à la récolte, une bonne alimentation hydrique est indispensable.

Brise-vent

L'emplacement du terrain doit permettre un bon éclairage. Il faut éviter les zones de bas-fonds mal drainées et les fortes pentes, frein à la mécanisation des travaux d'entretien. Le terrain doit être abrité des vents dominants et des embruns salés en bord de mer. En l'absence de protection naturelle (relief, végétation), on implante des brise-vent autour de la parcelle, mais aussi à l'intérieur si celle-ci est très vaste ou très exposée. Constitués d'arbres à développement rapide, possédant un bon ancrage au sol (filao, shisham, acacia et autres), ils sont plantés en ligne dense et nécessitent un entretien (fumure, irrigation, taille). Un espace suffisant doit leur être réservé. Autant que possible, les brise-vent sont implantés un an avant la mise en place des litchis, afin que ceux-ci bénéficient de leur protection dès la plantation. Un brise-vent offre une protection sur une distance égale à dix fois sa hauteur. Dans les terrains en pente, il est préférable de les resserrer. Dans les cas extrêmes, ils sont parfois inopérants.

Sols

Le litchi s'adapte à de nombreux types de sol, mais préfère les sols légèrement acides (pH 5.5 à 6.5, et 8 et au-delà dans certaines zones de l'Inde), riches en matière organique, profonds et bien drainés. Bien que le litchi supporte de vivre temporairement « les pieds dans l'eau » aux abords des rivières, une immersion prolongée peut se révéler néfaste. Le drainage est d'autant plus important que le litchi est cultivé dans des zones à pluviométrie élevée et souvent dans des bas-fonds protégés du vent.

Création des vergers

Préparation du sol

Il faut éviter de planter sur une défriche récente où les débris de souches et de racines favorisent le développement de pourridiés. Si nécessaire, on s'assure du drainage de surface par nivellement et en profondeur par l'intermédiaire d'un réseau de fossés. Si la culture est mécanisable, on réalise un sous-solage profond puis un labour, après apport éventuel de fumier et d'engrais phosphaté et potassique (selon analyse du sol). Dans le cas d'une plantation au trou, les apports d'intrants se feront à ce niveau.

Plants

Les plants sont obtenus par marcottage aérien d'arbres repérés pour leur qualité sanitaire et leur productivité. Les marcottes, obtenues pendant la saison chaude et humide à partir de rameaux mesurant 10 à 15 mm de diamètre et 0.50 à 0.70 m de long, ont une nécrose racinaire réduite au point de coupe qui cicatrise rapidement. De plus, leur système racinaire est mieux équilibré avec la partie aérienne. Après sevrage, afin de garantir leur reprise, les marcottes sont cultivées en pots, en pépinière, pendant 3 à 4 mois avant d'être transplantées en verger.

Densité de plantation

Le litchi est un arbre à grand développement. Dans le contexte actuel, les distances de plantation sont de 10 x 10 m ou 8 x 10 m, soit une densité de 100 ou 125 arbres à l'hectare. Cependant, pour une culture plus intensive, on peut envisager des plantations à 8 x 6 m (208 arbres/ha) ou 8 x 5 m (250 arbres/ha). Dans ce cas, une taille annuelle est obligatoire. Le verger pourra être éclairci en rabattant progressivement les arbres quand ils commenceront à se gêner, puis, en l'absence de méthode de taille efficace, en supprimant un arbre sur deux sur la ligne.

Plantation

Planter selon un tracé strict : les arbres doivent être parfaitement alignés dans chaque sens. Si la culture n'est pas mécanisée, il faut creuser à l'emplacement de chaque plant un trou de 0.8 x 0.8 x 0.8 m (500 litres). On mélange ensuite à la terre extraite environ 2 kg de sulfate de potassium + 2 kg de phosphate naturel + 25 à 30 kg de fumier bien décomposé, puis on rebouche le trou avec le mélange. A la suite des apports de fumier et du foisonnement de la terre, celle-ci forme une légère butte. Les plants sont mis en place sur la butte et tuteurés. Les marcottes sont plantées inclinées dans le sens contraire du vent et tuteurées. Elles offrent ainsi moins de prise au vent et développent un meilleur enracinement. Les plants doivent être, dans tous les cas, abondamment arrosés après la plantation. Dans les zones fraîches, les plants doivent être abrités durant l'hiver qui suit la plantation.

Entretien des vergers

Taille de formation

Comme pour les autres espèces fruitières, on cherche à former l'arbre sur un tronc unique d'où partiront des charpentières étagées et régulièrement réparties. Pendant les premières années, il faut éviter la formation de ramifications du tronc ou des branches charpentières formant un angle très fermé selon la tendance naturelle du litchi. Ces ramifications constituent des points de grande faiblesse en cas de vents violents.

Entretien du sol

Pendant les premières années, le sol doit être nu sur les lignes de plantation ou alors sous les frondaisons. La végétation spontanée des interlignes doit être maintenue rase. Eventuellement, des cultures intercalaires à cycle court et à faible développement peuvent y être implantées pendant les trois premières années et conduites de façon à ne pas gêner les arbres.

Irrigation

Le litchi est très sensible au stress hydrique pendant toute la période de croissance

des fruits et la phase de développement végétatif qui suit la récolte. En cas de déficit hydrique, il sera nécessaire d'irriguer. Un stress hydrique pendant la nouaison entraîne une chute importante de fruits. Différents systèmes d'irrigation peuvent être envisagés. L'irrigation localisée par microjets donne satisfaction. La quantité d'eau à apporter est d'au moins 200 mm/mois (suivant le type de sol, l'âge des arbres, la climatologie, etc.).

Taille d'entretien

Les fruits sont regroupés sous forme de « grappes » situées à l'extrémité des branches. Ces dernières sont « cassées » au moment de la récolte. Cependant, cette pratique ne permet pas de contrôler le volume des arbres. L'élimination du bois sec, des petites branches internes et de branches qui empêcheraient les rayons du soleil de pénétrer dans l'arbre est préconisée. Le litchi ayant une croissance rapide devient vite exubérant. De ce fait, les arbres doivent être contrôlés. Pour ce faire, une taille annuelle est pratiquée juste après la récolte. L'arbre est généralement trop dense. Le but est de l'aérer en permettant à la lumière d'éclairer le maximum de

la frondaison et de maintenir l'arbre à une hauteur convenable pour une récolte plus facile. Le résultat final de la taille doit donner un arbre en forme de dôme.

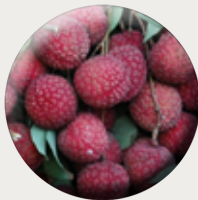
Fertilisation

La fertilisation est un facteur important. Elle favorise une bonne poussée végétative après la récolte et compense les exportations minérales dues aux fruits. Après la période de croissance végétative active qui dure environ quatre mois, le litchi a besoin d'une courte période de stress (nutritionnel, hydrique, thermique ou autre) pour permettre l'induction florale.

La dose d'apport est modulée selon la date d'apport :

- après la récolte : 1/2 de la dose ;
- à l'apparition des panicules : 1/4 de la dose ;
- après la chute physiologique : 1/4 de la dose.

Les engrais sont appliqués au sol sous et en limite de frondaison. Les oligo-éléments sont appliqués par pulvérisation foliaire au moment de la nouaison (bore, calcium).



Récolte

La récolte traditionnelle est effectuée manuellement, en stockant les « grappes » de fruits branchés dans des ballots ou des caisses de 10 à 15 kg, afin d'éviter que les fruits du fond soient écrasés. Ces sacs artisanaux permettent de garder une bonne humidité autour des fruits et d'éviter leur dessèchement. Afin de ne pas écraser les fruits, il est préférable d'utiliser des caisses en plastique légèrement ajourées. Pour éviter la décoloration de l'épiderme résultant de son dessèchement, le traitement des fruits et leur mise en marché seront rapides. Le litchi étant non-climactérique, il ne connaît pas d'évolution notable de ses caractéristiques biochimiques après récolte, à part une dégradation progressive. La maturité du fruit est généralement estimée par la coloration et la texture de la peau et aussi par la dégustation. Il est estimé qu'un ratio extrait sec soluble/acidité compris entre 2.1 et 2.7 correspond à une qualité optimale.

Litchi - Apports préconisés en grammes par arbre

Années	Azote	P	K	MgO
1	50	10	40	15
2	80	10	60	20
3	140	30	105	40
4	210	45	160	55
5	230	65	265	80
6	380	85	345	105
7	470	105	430	125
8	570	125	520	155
9	670	150	610	180
10 ans et +	920	210	840	240

Maladies et ravageurs

Avertissement : les traitements sont appliqués selon la réglementation en vigueur dans le pays de production et dans celui de destination.

Principaux ravageurs des fruits

- *Cryptophlebia peltastica* et la mouche des fruits

Le *Cryptophlebia* pond ses œufs sur le fruit immature. La larve, une petite chenille, pénètre dans le fruit jusqu'à la graine où elle fait sa nymphose. Cette blessure constitue une porte d'entrée pour d'autres parasites, notamment des champignons et des drosophiles.



Principaux ravageurs du feuillage

- Cochenilles

Elles peuvent infester les fruits, les feuilles, les tiges, les branches et le tronc. Lorsqu'elles sont nombreuses, elles entraînent le dessèchement des feuilles et des rameaux. Généralement, à la place des piqûres, les feuilles se marquent de taches jaunes. La fumagine est souvent associée à l'infestation de cochenilles.

- Acariens : *Aceria litchi* (Erinose)

C'est une peste importante en Inde et en Chine, qui attaque les fleurs et les feuilles. Les feuilles se recroquevillent et se recouvrent d'une pellicule brune sur la face inférieure.



Ravageurs du tronc et des branches

- Chenilles mineuses de l'écorce (*Indarbela quadrinotata* et *I. tetroanis*)

Très communes en Inde. Les ravages sont provoqués par les larves qui rongent l'écorce et forent le tronc, limitant la circulation de la sève et affaiblissant la croissance.

- Borers du tronc : *Salagena* spp.

Les larves se nourrissent de l'écorce et du bois des arbres. L'arbre atteint ne meurt pas, mais les branches dépérissent. Traitement : ces larves peuvent être contrôlées en bouchant les trous avec du coton imbibé d'insecticide systémique.

- Thrips

Dolicothrips indicus et *Magalurothrips usitatus* entraînent des dommages aux fleurs. *Selenothrips rubrocinctus*, *Heliothrips haemovoidalis* et *Franklinella cephalica* provoquent le dessèchement des fleurs et des feuilles.



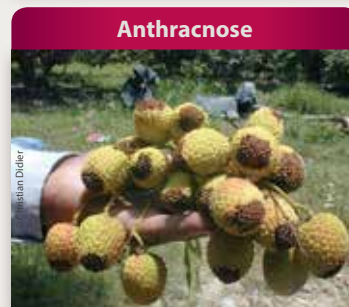
Maladies

- Root rot (pourriture des racines)

Elle est provoquée par un champignon : *Clitocybe tulescens*. De nombreux dégâts sont signalés en Floride. *Botryodiplodia theobromae* peut provoquer la mort soudaine de l'arbre (Australie).

- Système aérien

Nécrose des feuilles provoquée par *Gloeosporium* spp. Se rencontre dans quelques vergers mal gérés.



Post-récolte et soufrage

Le litchi a la particularité de ne plus mûrir après sa récolte, aussi est-il essentiel d'attendre sa pleine maturité pour le cueillir. Mais, à température ambiante, il évolue très rapidement. En deux ou trois jours, la coque brunit, se dessèche et devient craquante. La perte de coloration provient de l'oxydation des pigments anthocyaniques, qui est une réaction irréversible. Le fruit est alors plus sensible à l'éclatement et à la contamination secondaire par des champignons.

Pour éviter sa sénescence trop rapide et permettre sa commercialisation, le litchi peut être soumis à un traitement par fumigation de soufre (anhydride sulfureux) qui a pour effet d'inhiber sa respiration et donc de lui conserver consistance et qualités organoleptiques pendant plusieurs semaines. Le soufre a une action fongicide, anti-oxydante et conserve à la coque sa souplesse. Ce traitement est applicable à des fruits égrenés ou en grappe, sains, mûrs, sans tache, sans piqûre d'insecte, ni trace d'humidité sur la coque. Le soufre brûle dans une enceinte close où sont placés les fruits. Il entraîne la décoloration de la coque qui vire au jaune, alors que sa couleur naturelle à maturité est rose-rouge. Les fruits sont ensuite à nouveau triés et conditionnés. Ils gardent cette couleur jaune aussi longtemps qu'ils sont maintenus au froid. Ils retrouvent progressivement une couleur rose ocre, voire rouge violacé, lorsqu'ils sont placés dans des conditions plus chaudes, humides et ventilées qui permettent l'élimination du soufre.

Le traitement au soufre est la pierre angulaire de la commercialisation du litchi, dans la mesure où il prolonge sa conservation et permet le transport maritime et donc les exportations de masse. Plusieurs autres fruits bénéficient de ce procédé, comme le raisin de table, les fruits secs ou encore le vin. La principale différence réside dans le fait que la coque du litchi n'est pas consommable. Le traitement au soufre est autorisé en Europe sous certaines conditions. La réglementation visant la protection de la santé des consommateurs prévoit en effet que les teneurs résiduelles de soufre ne doivent pas excéder 250 mg/kg dans la coque et 10 mg/kg dans la pulpe du fruit. De nombreuses expérimentations ont été menées pour fixer les procédures de traitement afin que ces teneurs soient respectées. Tant les professionnels que les autorités européennes portent d'ailleurs une attention particulière à ce sujet. De nombreux contrôles sont effectués tout au long de la vie du produit pour garantir le respect de la réglementation. Au demeurant, la mise en place progressive de certifications par les opérateurs renforce la traçabilité du produit et la maîtrise des opérations de traitement.

La poursuite de l'utilisation du soufre est périodiquement remise en cause. En effet, dans une évolution générale de la réglementation s'orientant vers la protection de la santé des consommateurs, le risque est grand de voir, au mieux, les teneurs résiduelles réduites et, au pire, le traitement suspendu. Un des rôles de la filière est donc de suivre avec attention les évolutions réglementaires sur ce point. La recherche de nouvelles méthodes de conservation peut également être un axe d'action important. Malheureusement, le poids économique global du litchi n'est pas suffisant pour mobiliser les moyens nécessaires à ces investigations, comme c'est le cas pour d'autres fruits.

La température de stockage et de transport est un autre élément essentiel du maintien de la qualité du fruit dans le temps. En effet, la mise en froid après les opérations de cueillette, de traitement et de conditionnement est assurée par le moyen de transport. A ce titre, on notera que le litchi est un des seuls fruits tropicaux à supporter des températures basses (1°C + ou - 0.5°C). La combinaison du traitement au soufre et de la mise en froid permet la bonne conservation des litchis. La baisse rapide de température à coeur du fruit est importante pour préserver sa qualité. Celle-ci doit ensuite être maintenue pour assurer la plus longue vie possible au produit. Toute rupture de la température entraîne la possible dégradation et la sénescence du fruit.



Photos © Christian Didier

Litchi

Les variétés

par Christian Didier

Litchi sinensis Sonn.

Famille des Sapindacées

Origine : sud de la Chine (zone de Canton)

Il existe un grand nombre de variétés de par le monde. Nous ne retiendrons que celles rencontrées sur le marché export.

Shahi

(Muzaffarpur)

Le fruit est moyen (20 à 25 g), de couleur rose vif, en grappes. La pulpe est sucrée. C'est la variété la plus répandue dans l'Etat de Bihar en Inde. Elle est d'une très bonne qualité export, mais est sensible aux craquelures et aux brûlures du soleil. Les arbres sont vigoureux et de production régulière (80 à 100 kg par arbre).



Haak Yip

(Black leaf)

Le fruit est moyen (16 g), globuleux, en forme de coeur. La pulpe est très sucrée, à l'arôme de rose, d'où sa dénomination. Cette variété est de taille moyenne (20 g), de couleur rouge foncé, en grappes de 15

à 25. La peau est lisse et dure. Les noyaux sont moyens à grands. La chair est de bonne à excellente, douce et aromatique. Elle représente 70 % du fruit. Les arbres sont de vigueur moyenne, compacts, droits et de bonne production.



Chakrapad

(Emperor)

Le fruit est gros et en forme de coeur (32 g). La peau, fine et souple, est rouge foncé avec des taches jaunes. La pulpe est modérément juteuse et peut rester légèrement acide. Le noyau est assez gros. Les arbres sont de vigueur moyenne, à port érigé, avec de longues branches et un feuillage dense.



Kwai mi

(Mauritius, Tai So)

Le fruit est moyen (22-25 g) et de couleur rouge vif, en grappes de 12 à 30. La qualité du fruit est bonne. C'est la variété la plus répandue dans l'Océan indien. La production est régulière et peu alternante. Les arbres sont de vigueur moyenne et élancés.



Rose scented

Le fruit est moyen (16 g), globuleux, en forme de coeur. La pulpe est très sucrée, à l'arôme de rose, d'où sa dénomination. Cette variété est principalement produite dans l'Uttranchal en Inde.



Photos © CIRAD Réunion

Prix de gros en Europe

Avril 2018

					UNION EUROPÉENNE - EN EUROS					
					France	Pays-Bas	UK	Allemagne	Belgique	
ANANAS	Avion	MD-2 VICTORIA	COSTA RICA	kg	2.78					
			MAURICE	Carton		13.50				
			RÉUNION	kg	4.00					
	Bateau	MD-2	CAYENNE LISSE	BÉNIN	kg	2.19				
			CAMEROUN	kg	1.85					
			BRÉSIL	Pièce			1.14			
			COLOMBIE	Pièce			0.81			
			COSTA RICA	Carton		8.22		7.25	10.50	
			COSTA RICA	kg	1.00					
			COSTA RICA	Pièce			0.97			
COTE D'IVOIRE	kg	1.00								
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRÉSIL	Carton	21.00					
	Bateau	FUERTE	AFRIQUE DU SUD	Carton	6.50	8.50				
			PÉROU	Carton	6.50	7.50				
	HASS	KENYA	Carton		5.50	6.71				
		AFRIQUE DU SUD	Carton	12.67		8.65	15.00			
		COLOMBIE	Carton				15.00			
		MEXIQUE	Carton	12.42						
	ETTINGER	PÉROU	Carton	12.50	9.00	9.45	15.00	13.70		
		KENYA	Carton	12.33						
		TANZANIE	Carton	12.00						
		AFRIQUE DU SUD	Carton		8.50					
	Camion	ZUTANO	PÉROU	Carton	6.50					
		HASS	PÉROU	Carton	6.50	8.50				
			ESPAGNE	Carton	19.38			17.00		
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg	6.00					
			ÉQUATEUR	kg		5.83				
			COSTA RICA	kg		2.94				
			ÉQUATEUR	kg		2.94				
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg		4.71				
CHAYOTTE	Bateau		COSTA RICA	kg		1.63				
DATTE	Bateau	NON DÉTERMINÉ	ALGÉRIE	kg		3.10				
			DEGLET	kg		2.19				
			MOZAFATI	kg		3.60				
			MEDJOOL	kg		5.70	3.70			
			BAHRI	kg		8.00				
EDDOE	Bateau		COSTA RICA	kg		2.00				
GINGEMBRE	Bateau		THAÏLANDE	kg		1.28				
			CHINE	kg		1.24				
GOYAVE	Avion		BRÉSIL	kg			3.70			
GRENADE	Bateau	NON DÉTERMINÉ WONDERFUL	THAÏLANDE	kg			2.30			
			PÉROU	kg		2.40	2.79			
GRENADILLE	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg		9.00				
			ÉQUATEUR	kg		7.40				
		NON DÉTERMINÉ VIOLETTE	COLOMBIE	kg		5.00	5.43	5.00	5.75	
			AFRIQUE DU SUD	kg					5.75	
			ISRAËL	kg		5.50				
			VIETNAM	kg	7.50				5.75	
	Bateau	VIOLETTE	ZIMBABWE	kg				5.75		
			ZAMBIE	kg				5.75		
			BRÉSIL	kg			3.86			

					UNION EUROPÉENNE - EN EUROS					
					France	Pays-Bas	UK	Allemagne	Belgique	
IGNAME	Bateau		GHANA	kg		1.38				
KUMQUAT	Avion		ISRAËL	kg		4.50				
LIME	Avion		BRÉSIL	kg					3.99	
	Bateau		BRÉSIL	kg		2.06	1.43		2.33	
			MEXIQUE	kg		2.46	1.84			
LITCHI	Avion		THAÏLANDE	kg		9.88				
MANGOUSTAN	Avion		INDONÉSIE	kg		8.25				
MANGUE	Avion	NAM DOK MAI	THAÏLANDE	kg		7.80				
			PÉROU	kg	5.09					
			COTE D'IVOIRE	kg	4.77					
	Bateau	VALENCIA	BURKINA FASO	kg	2.48					
			MALI	kg	3.18					
			BRÉSIL	kg		1.25	2.06			
			COSTA RICA	kg		1.13				
		KEITT	BRÉSIL	kg		1.13				1.24
			PALMER	BRÉSIL	kg		1.38			
			KENT	BRÉSIL	kg					1.24
				COTE D'IVOIRE	kg	1.58	1.50			1.27
		PÉROU	kg	1.82	3.19	1.36				
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg		1.25				
MELON	Bateau	CANTALOUPE	BRÉSIL	kg			1.74			
			HONDURAS	kg			1.83			
	GALIA	BRÉSIL	kg				1.74			
		COSTA RICA	kg		1.80					
		HONDURAS	kg			2.06				
	HONEY DEW	COSTA RICA	kg		1.15	0.88				
		PANAMA	kg			0.91				
	PASTEQUE	COSTA RICA	kg			1.51				
		PANAMA	kg		1.10	1.51				
	CHARENTAIS	COSTA RICA	kg		1.80					
	NOIX DE COCO	Bateau	NON DÉTERMINÉ	COTE D'IVOIRE	Sac		12.83			
COSTA RICA				Sac		17.50				
THAÏLANDE				Sac		11.00				
PAPAYE	Bateau	FORMOSA	BRÉSIL	kg	3.20	3.00	4.50			
		NON DÉTERMINÉ	BRÉSIL	kg	3.80	3.36			3.14	
PATATE DOUCE	Bateau	BLANCHE	BRÉSIL	kg		1.55				
			ROUGE/ROUGE	HONDURAS	kg		1.01			
			PURPLE	CHINE	kg		2.35			
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLÉ	COLOMBIE	kg		6.67	7.51			
	Bateau		COLOMBIE	kg		5.63				
PITAHAYA	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg		9.20				
			ÉQUATEUR	kg		9.40				
			VIETNAM	kg		6.83				
			INDONÉSIE	kg		8.00				
PLANTAIN	Bateau		COSTA RICA	kg		1.00				
			ÉQUATEUR	kg		1.08				
			WINDWARD ISL.	kg			1.28			
RAMBOUTAN	Avion		VIETNAM	kg	8.00					
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg		7.20				
TAMARIN	Avion		THAÏLANDE	kg		3.50				

Note : selon calibre

Ces prix ont été calculés à partir d'informations mensuelles transmises par Guido Bernardi (consultant). Email : guidobernardi@libero.it

FR*ui*TROP

comprendre & décider

Un site internet

FR*ui*TROP
online

Toute l'information économique et technique sur les fruits et légumes (tempérés et exotiques) en un clic en français et en anglais sur **fruitrop.com**

Fruitrop magazine est spécialisé dans le commerce international des fruits et légumes frais. Sa ligne éditoriale professionnelle en fait une référence dans la filière grâce à ses analyses originales et fortement documentées.

Un magazine

FR*ui*TROP
magazine



Des infos de marché

FR*ui*TROP
weekly

Chaque semaine, disposez d'un véritable outil de décision grâce à des informations exclusives sur les marchés de la **banane** et de l'**avocat** : production, exportations, marchés, etc.

contact : fruitrop.com ou info@fruitrop.com

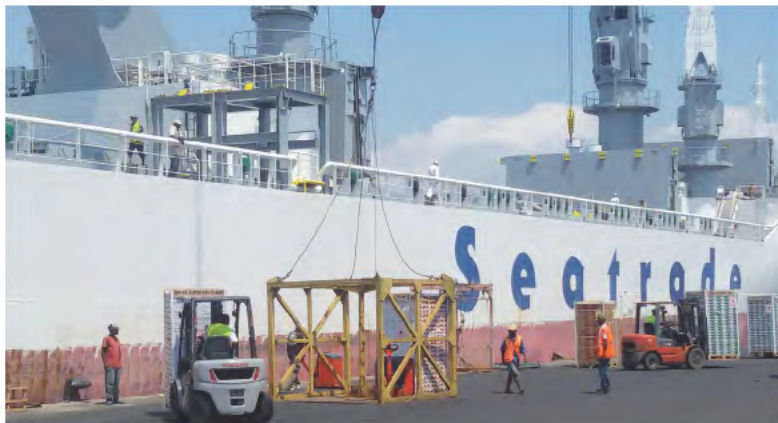
FR*ui*TROP
online

FR*ui*TROP
weekly

FR*ui*TROP
magazine

FR*ui*TROP
FOCUS

FR*ui*TROP
thema



L'expérience au service du goût

Notre litchi certifié GLOBALG.A.P. ou FAIRTRADE bénéficie de notre expérience d'acteur clé de la production, du conditionnement, de l'exportation, du stockage, du mûrissage et de la distribution de fruits et légumes frais.

Nous sommes spécialistes du litchi de Madagascar et offrons également à nos clients un litchi au sourcing multi-origine (Afrique du Sud, Île Maurice, Réunion...), au goût délicat, cultivé dans le respect des normes européennes.



Greenyard Fresh France SAS

15, boulevard du Delta / Zone Euro Delta DE1 / 94658 Rungis Cedex / France

T +33 1 49 78 20 00 / F +33 1 46 87 16 45 / contact@greenyardfresh.fr

www.greenyardfresh.fr

Contenu photo par Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

for a healthier future