Ananas par bateau

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

© Denis Loeillet

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-cameroun.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-cameroun.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

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

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

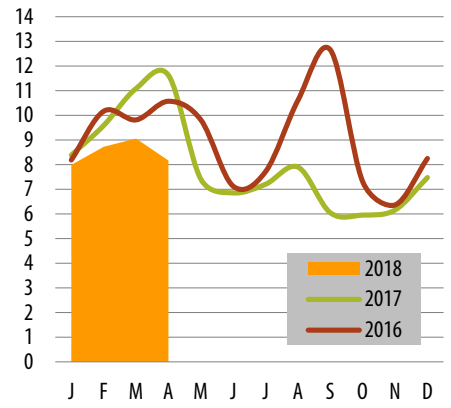
FRANKLIN NGONI NJIE
GENERAL MANAGER

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.

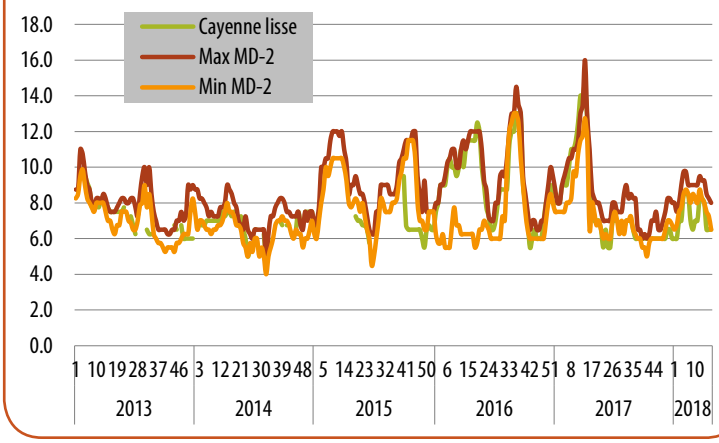
Cependant, c'est le manque de tonicité persistant de la demande qui inquiète les opérateurs. On distingue clairement deux types d'opérateurs : ceux qui ont pour principal débouché des partenaires de la grande distribution et ceux qui dépendent des marchés de gros ou des ventes de ré-export pour écouler 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.

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)



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.

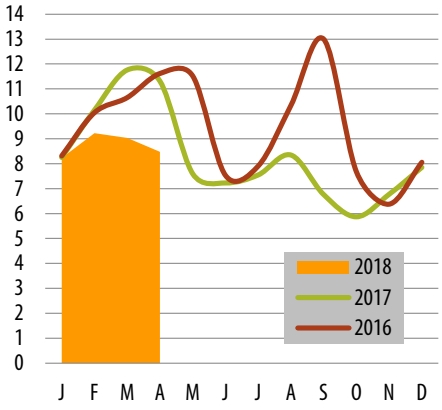
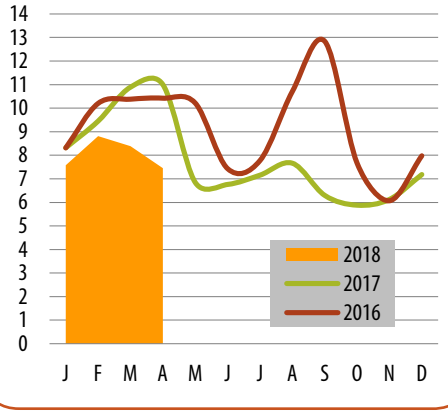
La période allant de la semaine 40 de 2017 à la semaine 17 de 2018 s'est caractérisée surtout par une demande complètement atone, souvent incapable d'absorber les fruits mis en marché. De plus, les navires sont souvent arrivés avec du retard, ce qui a donné lieu à des périodes de tension lorsque l'offre 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)