

Novembre 2018

n°260

FR*ui*TROP **magazine**

fruitrop.com

Version française

Ananas

En avant toute !

Tomate de contre-saison :

Sortir de la ronde, oui mais...

Litchi de Madagascar :

Un nouveau départ pour 2018-19

Mangue de Côte d'Ivoire :

Bilan de la campagne 2018

Marché européen de la mangue :

Nouvelle répartition de l'approvisionnement

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

Edito



La réduction sous toutes ses formes.

Les indiens Jivaros en étaient de fervents adeptes. Ils avaient fait du raccourci (de tête) une règle guerrière, montrant ainsi leur toute puissance. Depuis, le concept a été étendu à tous les compartiments de la vie et jusqu'à l'exercice de la pensée. On doit raccourcir les temps de déplacement, les temps de téléchargement, le temps de travail, etc. On doit aussi raccourcir les débats contradictoires, ne pas laisser le peuple avec des exposés trop longs et trop complexes, réduire l'argumentation pour aller directement aux conclusions. Les idées doivent aller vite car, pour capter l'auditoire, la fenêtre de tir est de plus en plus serrée. Le zapping permanent empêche l'approfondissement. Notre secteur n'échappe évidemment pas à son temps, celui de l'éphémère. René Char constatait que « l'essentiel était sans cesse menacé par l'insignifiant ». Prenons l'exemple du bio. Il est certes suicidaire, médiatiquement parlant, de remettre en cause cette tendance de consommation. J'éviterai donc d'être convoqué devant les tribunaux de la pensée. Mais, tout de même, et cela pour le bien du marché du bio, ne serait-il pas honnête et constructif de parler du fond. L'étude qui vient tout juste de sortir sur le lien entre santé et alimentation bio est un sommet de demi-vérités, pour ne pas dire de demi-mensonges. Car si ses auteurs, par besoin de reconnaissance, et la presse, par paresse intellectuelle, laissent croire à un lien de causalité entre la consommation d'aliments bio et la réduction des cancers, ils passent sous silence la composition même du groupe étudié. En effet, comme l'a fait remarquer un twitto éclairé : « les consommateurs de bio (ndlr ceux-là mêmes qui ont été enquêtés) fument moins, mangent 40 calories de moins par jour, 5 g de fibres de plus, 17 g de viande rouge de moins, ont un IMC plus bas (- 1.5), boivent moins d'alcool, sont plus riches et plus éduqués. Pas très étonnant qu'ils aient moins de cancer ». Mince ! Corrélation n'est pas causalité ! Et rien n'est évalué toutes choses égales par ailleurs. Mais ce n'est pas bien grave, le peuple a retenu ce qu'on a bien voulu lui dire : du bio, seulement du bio, rien que du bio. Jusqu'au risque de voir ce même peuple se détourner des fruits et légumes quand il ne peut pas acheter bio. Un effet rebond particulièrement dévastateur en termes de santé publique. Mais revenons à nos Jivaros : ils réduisaient les têtes de leurs ennemis afin d'enfermer l'esprit du défunt à l'intérieur et donc de se prémunir de sa vengeance, mais aussi de s'approprier sa force et ses qualités. Un peu comme nous autres, les post-modernes, pratiquant en routine la réduction de notre intellect.

Denis Loelliet



Tarif abonnement annuel : 325 euros HT / 8 numéros par an
(éditions papier + électronique)
www.fruitrop.com / info@fruitrop.com

Éditeur : CIRAD, TA B-26/PS4, 34398 Montpellier cedex 5, France ; Tél : 33 (0) 4 67 61 71 41 ; Contact : info@fruitrop.com ; Site : www.fruitrop.com
Directeur de publication : Eric Imbert ; **Directeur de la rédaction :** Denis Loelliet ; **Rédactrice en chef :** Catherine Sanchez ; **Infographie :** Martine Duportal ;
Site internet : Actimage ; **Chef de publicité :** Eric Imbert ; **Abonnements :** www.fruitrop.com ; **Traducteurs :** James Brownlee 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

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.

Photo couverture © Guy Bréhinier

Sommaire

4 En direct des marchés

Myrtille du Pérou : nouvelle poussée ! – Kiwi européen : un nouvel envol ? – Pomme de terre européenne : de faibles rendements attendus – Retour à une grosse récolte d'agrumes en Espagne et dans une bonne partie de la Méditerranée – Approvisionnement en banane de l'UE-28 : la banane dollar fait la course très largement en tête – Approvisionnement en banane des USA : le bio s'impose sur un marché atone

8 Tomate de contre-saison

Sortir de la ronde, oui mais... (Cécilia Céleyrette)

13 Litchi de Madagascar

Un nouveau départ pour 2018-19 (Pierre Gerbaud)

16 Mangue de Côte d'Ivoire

Bilan de la campagne 2018 (Virginie Pugnet)

22 Marché européen de la mangue

Vers une nouvelle répartition de l'approvisionnement (Pierre Gerbaud)

Dossier Ananas

préparé par
Denis Loeillet
et Thierry Paqui



30 Ananas – Marché européen

En avant toute !

37 Ananas bateau – Marché européen

Un marché qui n'est pas extensible à l'infini

40 Ananas avion – Marché européen

Redistribution des cartes ?

42 Ananas Victoria – Marché européen

Une nouvelle origine sur un marché relativement stable

44 Panorama statistique mondial

Production, exportations, importations

46 Défauts de qualité

Internes et externes

48 La culture de l'ananas

Le cycle, éthephon, culture, contrôle de la floraison

51 Les principales variétés

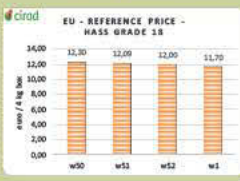
Cayenne lisse, Sweet, Victoria

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

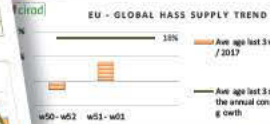
Global European supply—Detailed by sources

Origin	Grade	1st 3 weeks (2017/2018)	2017/2018	2018/2017
Chile	Hass	+23%	200,000	+23%
Mexico	Hass	+15%	100,000	+15%
Spain	Hass	-15%	50,000	-15%
Colombia	Hass	-	50,000	-

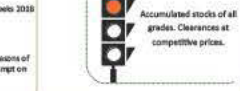
Retail prices—FRANCE



Global European supply—w 01



LEVEL OF STOCKS



Accumulated supply

Origin	Total year 2018 (in 8 on boxes)	Comparison with year 2017	Comparison with year 2016
Chile	1,488	37%	60%
Mexico	17,650	6%	8%

Market share of suppliers in EU (Green & Hass)



EUROPEAN MARKET— Forecast

More involved in response to the demand market before shifting towards a softer context. Indeed, accumulated stocks should remain very stable 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 raising ahead of schedule with an overall volume increase for the 2018/17, the main reason why, leaving the forecast to the end of the season, the Chilean volume should double 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-peak season and should exhibit a decrease by 20% compared to 2018/17 season.

Global European supply

Origin	Level	Outlook
Chile	High	Stable
Mexico	High	Stable
Spain	Low	Decreasing
Colombia	Low	Stable

Import prices in Europe (FOT)

Origin	Level	Outlook
Chile	High	Stable
Mexico	High	Stable
Spain	Low	Decreasing
Colombia	Low	Stable

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

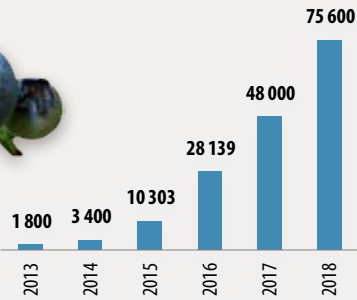
Contact : info@fruitrop.com

ou www.fruitrop.com/ciradshop/subscribe



Myrtille - Pérou - Exportations

(en tonnes / sources : ADEX, USDA / élaboration Infofruit)



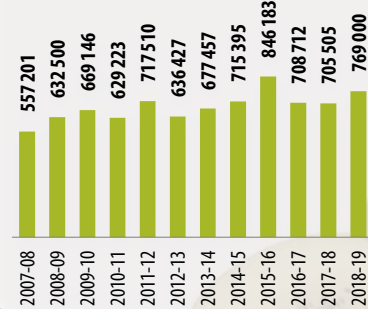
■ **Myrtille du Pérou : nouvelle poussée !** La campagne de myrtille démarre dans l'hémisphère Sud. Le potentiel devrait continuer de croître avec la multiplication des surfaces et l'ouverture de nombreux marchés, notamment en Asie. Ainsi, le Pérou compte exporter cette année un tonnage record de 75 600 t (+ 56 %), soit 580 millions USD (+ 60 %). En effet, outre le développement des plantations dans le sud du pays, les investissements vont bon train dans les régions plus au nord. Ce secteur est devenu plus important que celui de l'asperge, culture longtemps emblématique du Pérou. L'essentiel des volumes est destiné aux États-Unis (48 % des tonnages exportés), devant les Pays-Bas, la Chine et Hong-Kong, ces dernières destinations étant particulièrement en demande. La Chine pourrait vite devenir le 3^e pays importateur de myrtille.

Source : Infofruit

■ **Kiwi européen : un nouvel envol ?** Après une campagne 2017-18 un peu tronquée, notamment en Italie suite aux gelées d'avril, la production européenne devrait être d'un bon niveau avec un total de 769 000 t (+ 9 %), mais à peine supérieure à la moyenne des trois dernières années (+ 2 %), d'après les premiers éléments présentés par l'International Kiwifruit Organization. Les surfaces se redéplient avec des variétés résistantes au PSA notamment, des variétés jaunes, et les arrachages sont plus limités grâce à une meilleure protection des vergers. Cette culture, établie sur 42 000 ha en Europe, continue d'essaimer un peu partout, même si sa progression s'est ralentie, y compris en Grèce et au Portugal. Le kiwi jaune, toutes variétés confondues, atteindrait 8 % des volumes, concentrés essentiellement en Italie. Cette origine devrait voir son potentiel revenir autour de 435 000 t en kiwi vert (+ 13 % par rapport à 2017) et atteindre 62 000 t en kiwi jaune. La concurrence pourrait être vive avec la Grèce qui annonce un volume aussi fort que l'an dernier (220 000 t). La production devrait être un peu supérieure en France (+ 3 %), similaire à la précédente en Espagne (17 000 t) et d'un bon niveau au Portugal (30 000 t), même si en léger repli.

Kiwi - UE - Production

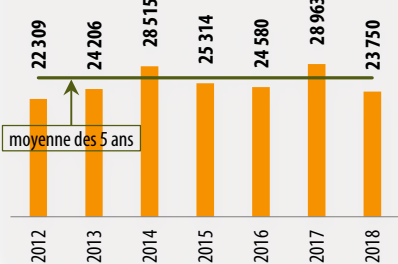
(en tonnes / source : IKO / élaboration Infofruit)



Source : Infofruit

Pomme de terre de conservation - UE-5*

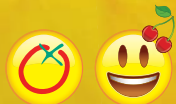
Production (* UK, Pays-Bas, Allemagne, Belgique, France)
(en 000 tonnes / source : NEPG)



■ **Pomme de terre européenne : de faibles rendements attendus.**

Les dernières estimations du NEPG (North-Western European Potato Growers) confirment les craintes formulées depuis la fin de l'été concernant les conséquences de l'inhabituelle sécheresse qui sévit dans toute l'Europe du Nord. On attend ainsi une baisse de production de 8 % par rapport à la moyenne des 3 dernières années (- 18 % sur 2017), avec des rendements d'au maximum 40 à 41 t/ha, en dépit des hausses de surfaces (23.5 à 24 millions de tonnes). C'est un peu plus qu'en 2012 (22.5 millions de tonnes), année de déficit, mais le NEPG souligne que la demande est bien supérieure aujourd'hui, notamment sur le marché de l'industrie. Par ailleurs, tous les pays rapportent des problèmes de repousses au champ, et les producteurs s'inquiètent de la conservation à venir. Ces dernières semaines, ces secondes générations ont provoqué une baisse des teneurs en matière sèche, ce qui pose question pour la qualité des récoltes et leur aptitude à la conservation. Dans plusieurs pays, les producteurs ont demandé à leurs autorités publiques la reconnaissance de la force majeure parce qu'ils estiment ne pas devoir être tenus pour responsables des faibles rendements et ne pas devoir livrer les quantités contractées manquantes. Certains industriels ont déjà assoupli leurs normes de qualité. On signale aussi que des pommes de terre destinées au marché du frais ou à la féculé sont orientées vers les lignes de frite. En cas de faible teneur en matière sèche, il faudra davantage de matière première pour fabriquer la même quantité de produit fini. Par ailleurs, dans de nombreuses régions du NEPG, les arrachages pour mise en stockage ont été retardés à cause des conditions trop sèches au champ.

Source : Infofruit



#fruitlog2019

FRUIT LOGIS TICA

2019

6|7|8 FÉVRIER BERLIN



fruitlogistica.com

Promo Intex
19, rue de Poissy
78100 Saint Germain en Laye
Tel +33 1 39 62 11 93
p.canovamenke@promo-intex.com

FRUITNET

 Messe Berlin



■ **Retour à une grosse récolte d'agrumes en Espagne et dans une bonne partie de la Méditerranée.**

La production cumulée des trois principales régions citricoles d'Espagne (Communauté valencienne, Andalousie et Murcie) devrait dépasser 7.2 millions de tonnes en 2018-19. Cette récolte est sensiblement supérieure à la moyenne de ces dernières années, mais n'atteint pas le record à 7.5 millions de tonnes de 2011-12. La hausse est particulièrement sensible en citron (+ 28 % par rapport à la moyenne) et, dans une moindre mesure, en orange (+ 8 %). La tendance est similaire chez deux des autres grands acteurs méditerranéens du monde citricole. Les effets du plan Maroc Vert sont tangibles au Maroc, qui annonce une production record de 2.6 millions de tonnes (+ 22 % par rapport à la moyenne).

La progression est marquée tant en petits agrumes qu'en orange (+ 25 % environ). De même, Israël renouera avec un large niveau de production en 2018-19, après la petite récolte de 2017-18 (+ 15 %).

Sources : GVA, Ailimpo, Junta Andalucía

Agrumes – Espagne* – Prévision de récolte 2018-19								
en 000 tonnes	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19	2018-19 comparée à	
							2017-18	moyenne des 5 dernières années
Petits agrumes	2 204	2 372	2 037	2 367	1 938	2 229	+ 15 %	+ 2 %
Orange	3 914	3 499	3 052	3 654	3 231	3 639	+ 13 %	+ 8 %
Citron	1 024	1 100	802	1 160	1 004	1 300	+ 29 %	+ 28 %
Pomelo	64	85	73	80	76	76	0 %	- 3 %
Total	7 207	7 056	5 964	7 261	6 250	7 244	+ 16 %	+ 9 %

* Communauté valencienne + Andalousie + Murcie / Sources : GVA, Ailimpo, Junta Andalucía

■ **Approvisionnement en banane de l'UE-28 : la banane dollar fait la course très largement en tête.**

L'approvisionnement net de l'UE en banane est ressorti stable en août 2018 avec un gain minime de 0.3 % par rapport à 2017 (+ 1 350 tonnes à 491 000 tonnes). Sur douze mois (septembre 2017 à août 2018), l'approvisionnement net est stable à 6 484 000 tonnes. Depuis le début de l'année 2018 (huit mois), l'UE a absorbé 4.4 millions de tonnes, soit 109 000 tonnes de plus qu'en 2017 (huit mois). Le taux de croissance ressort à + 2.6 %. Sans surprise, c'est le groupe des origines dollar qui contribue, et cela de manière exclusive, à cette augmentation de l'offre. Les ACP (Afrique avec - 6.3 %, autres ACP avec - 3.3 %) et la production communautaire (- 7.8 %) reculent sur le marché européen. Dans le détail, c'est l'Equateur qui continue son offensive avec, sur huit mois, une progression de 12 %. Costa Rica, Panama et Pérou emboîtent le pas avec des taux de croissance variant de 7.7 à 12.4 %. Seule la Colombie, deuxième fournisseur, chute de près de 2 %. Côté ACP, il n'y a que le Ghana qui sorte son épingle du jeu en affichant une progression de 6 %. Le Cameroun (- 16 %) pâtit de l'arrêt d'un de ses opérateurs en production et la Côte d'Ivoire fait du surplace (- 1 %). La République dominicaine remonte peu à peu la pente, mais reste en deçà des résultats 2017 (- 3.8 %). Belize et le Surinam continuent à réduire la voilure (- 5.4 % tous les deux). Dans les origines marginales, voire très marginales, notons la progression de Sainte Lucie (stoppée net dans sa reconquête par les dégâts climatiques récents que les chiffres ne prennent pas encore en compte) et de l'Angola. Enfin, la production européenne est toujours à la peine. Les Antilles suivent leur plan de retour en production alors que, côté Canaries, c'est toujours un déficit marqué qui domine et qui reste d'actualité en septembre.

Source : CIRAD



■ **Approvisionnement en banane des USA : le bio s'impose sur un marché atone.**

Petite progression de l'approvisionnement du marché US sur les huit premiers mois de l'année 2018 : + 0.8 % à 2 789 000 tonnes. Le Guatemala fait une pause après des années de très forte poussée (- 0.4 %). Equateur et Mexique réalisent un très bon début d'année, avec respectivement des taux de croissance de 19 % et 14 %. La Colombie reprend le chemin de la croissance (+ 5.5 %), tandis que le Pérou surperforme grâce au boom du segment biologique. En effet, la part du bio dans les importations totales USA + Canada grimpe à 13 % contre seulement 9 % un an auparavant.

Source : CIRAD

Banane – UE & USA – Approvisionnement de janvier à août 2018 (provisoire)				
000 tonnes	2016	2017	2018	Écart 2018/2017
UE-28 - Approvisionnement	4 071	4 281	4 391	+ 3 %
Total import, dont	3 622	3 885	4 026	+ 4 %
NPF	2 876	3 162	3 340	+ 6 %
ACP Afrique	407	427	400	- 6 %
ACP autres	339	296	286	- 3 %
Total UE, dont	450	396	365	- 8 %
Martinique	136	94	90	- 4 %
Guadeloupe	43	35	18	- 48 %
Canaries	258	254	244	- 4 %
USA - Import	3 144	3 248	3 265	+ 1 %
dont biologique	248	292	432	+ 48 %
Réexportations	377	389	385	- 1 %
Approvisionnement net	2 767	2 858	2 880	+ 1 %

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



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

FRUITROP
weekly

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



Tomate de contre-saison

Sortir de la ronde, oui mais...

Le marché de la tomate d'hiver reste soumis à de nombreux aléas qui rendent souvent difficiles les prévisions de campagne. En effet, si les grands protagonistes sont bien connus, de nombreux facteurs externes viennent perturber les stratégies mises en place par les opérateurs afin de répondre le mieux possible à la demande et de se démarquer de la concurrence. Et s'il faut citer en premier lieu un impact fort du climat avec son cortège de conséquences sanitaires, il faut aussi prendre en compte en toile de fond les décisions politiques au niveau européen, mais également à l'échelon international (Russie, Brexit), qui influencent directement et indirectement les flux sur le marché européen. Ces nombreuses raisons expliquent les mauvais résultats de la dernière campagne et l'incertitude qui plane sur celle à venir.

© Eric Imbert

C'est **TOP** pour le rayon **tomates**

Producteur spécialiste tomate
Légumes méditerranéens
Origine **Maroc**



www.idyl.fr

Contactez-nous + 33 (0)4 90 24 20 00

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

contact@idyl.fr
F13160 Châteaurenard

idyl 

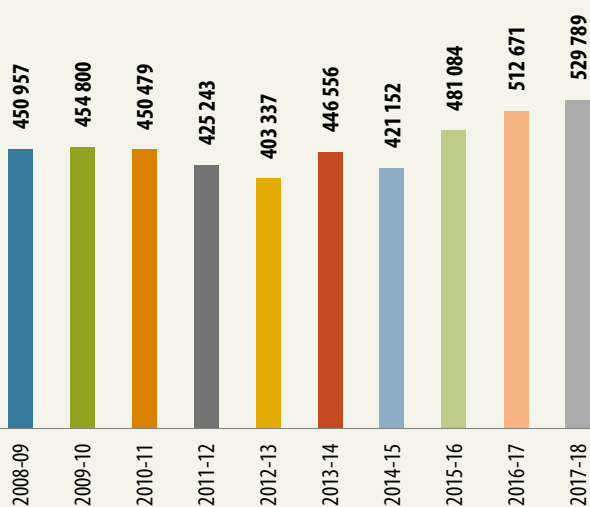
Producteur & tellement **Plus**

Un marché européen toujours en croissance

Les difficultés n'ont pas manqué lors de la dernière campagne et peuvent se résumer, comme pour 2016-17, par des dommages collatéraux des événements politico-économiques qui secouent le marché européen et par des problèmes sanitaires liés à la météo qui affectent les productions méditerranéennes. Ainsi, la pression économique, qui s'est instaurée depuis 2016-17, ne s'est pas relâchée l'an dernier sur fond de crise russo-turque. Les tomates turques sont ainsi restées bien présentes, notamment en Europe de l'Est et centrale, avec près de 100 000 t importées sur le marché européen (+ 2 % par rapport à 2016-17), sur un total d'environ 530 000 t en provenance des pays tiers (+ 3 %).

Il n'y a pas eu de recul des autres origines extra-européennes, certaines ayant reporté vers l'Europe une partie des volumes destinés au marché russe, le Maroc enregistrant même une petite progression (385 000 t, soit + 3 %) en dépit de la baisse de production liée aux ravages de *Tuta absoluta*. Le Sénégal signe même en 2017-18 une belle performance, revenant à son niveau antérieur (9 500 t) grâce aux importantes mesures prises dans les serres pour lutter contre les problèmes de virose et de bactérie, sans toutefois atteindre le record de 12 500 t de 2013-14. De même, les résultats en volume ont été corrects pour les opérateurs tunisiens (9 700 t), soutenus par une bonne demande de leurs partenaires historiques, notamment l'Italie. Ainsi, seul Israël a poursuivi son repli, exportant vers l'Europe moins de 1 000 t contre 20 000 t il y a dix ans. La production espagnole affiche également une baisse de ses envois vers l'Europe (moins de 700 000 t, soit - 12 % sur la moyenne des 3 ans). Celle-ci s'explique par les problèmes sanitaires (virus New Delhi, TYLC, *Tuta absoluta*), qui contraignent l'origine à un début de saison tardif, et par la pression commerciale qui règne sur le marché européen puisqu'elle se trouve en butte au développement de la production européenne sous lumière artificielle, même si les producteurs espagnols ont fortement modifié leur gamme ces dernières années.

Tomate - UE-28 - Importations en provenance de fournisseurs extra-UE (octobre à mai)
(en tonnes / source : Eurostat)



Un besoin de démarcation de la tomate espagnole

La production ibérique a de nouveau été troncquée par la météo l'an dernier, avec un déficit global de 16 % sur la moyenne des 3 dernières années (1.3 million de tonnes). Ce déficit est lié à une baisse des rendements sur Murcie (159 000 t, soit - 28 % sur la moyenne des 3 ans) en début de saison, due aux fortes chaleurs qui ont amputé une partie des contrats, et à des rendements moyens sur Almeria (1.08 million de tonnes, soit - 9 %) et sur les Canaries (53 000 t, soit - 14 %).

Les exportations ont ainsi reculé vers la plupart des destinations (- 6 % vers l'Autriche et Allemagne, - 8 % vers le Royaume-Uni, - 5 % vers le Benelux), à l'exception de la Pologne (+ 20 %) et, dans une moindre mesure, du Portugal (+ 7 %) et de la France (+ 3 %).

Les surfaces étaient pourtant globalement stables dans les grands bassins de production destinés au marché du frais, d'après les chiffres du ministère de l'Agriculture espagnol, avec un total pour Alicante, Murcie, Almeria et les Canaries d'environ 15 000 ha. Il faut souligner une légère baisse des surfaces à Almeria (12 000 ha, soit - 5 % sur la moyenne des 3 ans), avec un report sur les poivrons, alors que la zone de Murcie a connu une nouvelle progression (2 145 ha, soit + 13 %). En revanche, l'hémorragie semble endiguée aux Canaries (578 ha), après les fortes baisses enregistrées jusqu'en 2012-13. Cependant, les opérateurs savent qu'ils doivent redoubler d'efforts pour maintenir leur production et envisagent pour cela de demander une IGP afin de la protéger.

Ainsi, il ne devrait pas y avoir de grandes évolutions cette année en termes de surfaces ou de calendrier de plantation. On devrait encore assister à de nouveaux développements de la gamme, avec toujours davantage de segmentation au détriment des références standards, notamment la tomate ronde. Par ailleurs, les superficies en bio devraient continuer d'augmenter. L'an dernier, la zone d'Almeria a vendu 108 566 t de légumes biologiques (73 600 t exportées), dont 44 % de tomate, 22 % de concombre, 14 % de pastèque et 9 % de courgette. L'association Coexphal a fait part de son inquiétude face à la détérioration du marché lors de la dernière campagne et axera ses efforts, cette année encore, sur l'optimisation des cultures, notamment le recyclage des plastiques et autres déchets, ainsi que sur une vraie politique de l'eau pour les producteurs afin d'améliorer les possibilités d'irrigation.

Tomate – UE-28 – Importations en provenance des principaux fournisseurs (octobre à mai)

en tonnes	2017-18	2017-18 comparée à	
		2016-17	moyenne des 3 dernières années
Maroc	385 288	+ 3 %	+ 5 %
Turquie	94 704	+ 2 %	+ 57 %
Sénégal	9 538	+ 11 %	- 3 %
Tunisie	9 748	+ 16 %	+ 9 %
Israël	659	- 45 %	- 72 %
Autres extra UE-28	29 853	+ 8 %	+ 31 %
Total fournisseurs extra UE-28	529 789	+ 3 %	+ 12 %
Espagne	697 563	- 2 %	- 12 %

Source : Eurostat

La ronde du Maroc voit rouge

On peut noter une baisse des surfaces au Maroc, plus ou moins marquée selon les producteurs, avec le report sur les petits fruits rouges, au détriment des tomates rondes face au déploiement constant de la segmentation. Ainsi, certaines sources professionnelles évoquent une baisse importante, pour cette campagne, des surfaces en tomate ronde, référence prédominante de la gamme marocaine, qui serait de l'ordre de 15 % par rapport à 2017-18.

La dernière saison n'a pas non plus été un grand cru pour les opérateurs marocains. L'APFEL évoque même une « contre-performance inhabituelle », entre le retard de dix jours en début de campagne et un hiver long et froid qui a freiné la maturation et réduit les rendements. De plus, les problèmes de qualité se sont ensuite amplifiés, avec la remontée des températures et les nombreux problèmes logistiques (engorgement sur le port de Tanger et suspension de certaines lignes à destination de l'Amérique du Nord et de la Russie). La décision de l'Union européenne de renforcer les contrôles phytosanitaires à partir d'avril 2018 (contrôles physiques à l'arrivée en Europe) a considérablement allongé le temps de transport, engorgeant le port d'Alger. Des quantités importantes ont ainsi dû être détruites à l'arrivée sur les marchés export. Les prix sont descendus à 0.50 euro/kg au stade import pour les rondes du Maroc fin janvier et sont restés en deçà de 0.65 euro/kg jusqu'en fin de saison.

Les perspectives restent incertaines

Le début de campagne est assez prometteur, les productions de saison s'étant terminées précocement en Europe à la suite des chaleurs et de la sécheresse de l'été. La fin de l'embargo russe, qui pesait sur les tomates turques, devrait également permettre de soulager le marché européen. Si le marché pourrait être allégé en tomate ronde, il risque d'être concurrentiel en ce qui concerne la segmentation, que ce soit en petits fruits, dont les surfaces se développent en Méditerranée, ou en tomate grappe avec le développement des productions européennes d'hiver, qui devraient nettement augmenter suite à la construction de serres modernes en France et au report de surfaces sur la période au Benelux.

Les problèmes logistiques pourraient être moins marqués. Des accords ont été renégociés entre la France et l'Espagne pour que les contrôles soient effectués à Perpignan. Ils pourraient alors seulement prendre une heure, quand il fallait quatre heures l'an dernier à Alger pour franchir ce passage. Néanmoins, si ces contrôles ne concernent que 5 % des arrivages de tomate, les camions au chargement mixte avec des produits comme le piment et le poivron, qui doivent être contrôlés à 100 % par les services de la protection des végétaux, seront encore bloqués systématiquement ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr

Litchi de Madagascar

Un nouveau départ pour 2018-19



La campagne de commercialisation du litchi de Madagascar 2017-18 s'est avérée plus difficile que la précédente, où la grande précocité de la production avait permis un déroulement de campagne assez régulier. Pour 2018-19, l'été austral plus nettement marqué cette année laisse présager une campagne plus conforme à la normale.

© Clio Delanoue



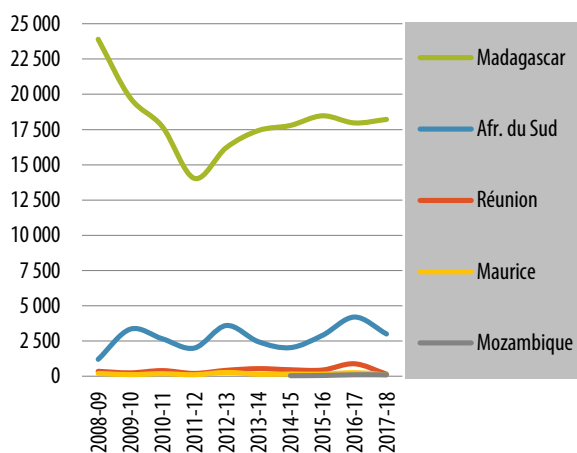
© Henri Vannière

Les volumes de litchi expédiés par Madagascar ne varient que marginalement et restent fixés autour de 18 000 tonnes, ce qui correspond globalement aux capacités d'absorption des marchés européens, dont la consommation demeure stable. Le phénomène de concentration de la consommation autour des fêtes de fin d'année se confirme et la commercialisation du litchi en dehors de cette période privilégiée devient presque anecdotique. Ainsi, les origines souhaitant développer leurs exportations à d'autres périodes de l'année se heurtent souvent au manque d'intérêt pour le produit et à la concurrence des fruits de saison de printemps ou d'été, disponibles en quantité et bon marché. Le litchi est alors un produit plus rare et dirigé vers une clientèle plus haut de gamme.

La grande précocité de la campagne 2016-17 avait constitué une opportunité en offrant une période de commercialisation plus allongée, notamment pour les litchis acheminés par bateau et distribués à l'occasion des fêtes de fin d'année et plus accessoirement pour le nouvel an chinois. En 2017-18, le profil de la campagne a été très différent avec un démarrage de la récolte tardif en raison de conditions météorologiques moins favorables lors de la floraison et de la fructification des arbres. A ce retard de production s'ajoutait une moindre production qui a perturbé l'approvisionnement des stations de conditionnement et remis en cause la logistique d'exportation par bateau. Contrairement aux années précédentes, où les deux navires conventionnels programmés au départ de Tamatave étaient réceptionnés dans le port belge de Zeebrugge, les professionnels de la filière ont préféré diriger le premier bateau de litchi vers le port français de Sète, afin de minimiser les délais de transport et d'atteindre les marchés européens plus rapidement. Le bilan économique de la campagne 2017-18 a été moins positif que celui des années antérieures. La plus grande rareté du fruit a obligé les collecteurs à étendre sensiblement leur zone de récolte, ce qui a entraîné des coûts d'approche et des délais de transports locaux supérieurs. Cette situation a engendré des prix d'achat plus élevés pour les exportateurs malgaches. Les prix de vente en Europe restant stables, les revenus des expéditeurs ont été plus compressés.

Litchi - UE-28 - Evolution des importations

(en tonnes / source : Eurostat)



L'aspect tardif de la campagne 2017-18 a toutefois favorisé les expéditions par avion, qui ont progressé d'une cinquantaine de tonnes par rapport à la campagne 2016-17. Sur ce créneau, on notera également la progression des envois de fruits frais branchés durant la première phase de campagne. La faiblesse de la production de l'île Maurice et surtout de la Réunion, spécialistes de ce type de produit, a vraisemblablement joué en faveur des fruits malgaches. Un autre aspect secondaire peut aussi être souligné dans le bilan de la campagne 2017-18. Il s'agit de la commercialisation des litchis issus du Commerce équitable. Ce segment, dont le développement est progressif depuis quelques années, a été plus difficile à mettre en place lors de la dernière campagne. Les processus de mise en œuvre de ces produits soumis à une certification spécifique sont plus longs que pour des fruits conventionnels. Le retard de production, d'une part, et la lenteur de programmation ou les errements des acheteurs européens, d'autre part, ont grandement perturbé l'écoulement de ces litchis. Une frange de consommateurs européens ac-

cepte une majoration des prix, sachant que ce surcoût bénéficie directement aux producteurs associés à la démarche Commerce équitable. Mais les distorsions de prix observées dans certaines enseignes de la distribution européenne se sont révélées contre-productives. Avec des prix de vente au détail frisant les 10.00 euros/kg, alors que les fruits conventionnels étaient parallèlement proposés autour de 3.00-4.00 euros/kg, les méventes des fruits certifiés se sont accumulées, neutralisant les effets attendus pour ce type de produit. Le schéma devra être rectifié pour la prochaine campagne au risque de détourner durablement les consommateurs de ces produits.

Enfin, on peut noter que l'ultime phase de la campagne, correspondant à la commercialisation des litchis transportés par conteneurs maritimes et réceptionnés en début d'année, a été décevante. La rapide perte d'intérêt à partir de janvier est une des principales causes. Cette tendance se confirme d'ailleurs année après année. Mais ce phénomène s'est intensifié pour la dernière campagne compte tenu de la qualité fragile des fruits expédiés par ce mode de transport. La dégradation rapide de la qualité a détourné les consommateurs du produit, d'autant qu'il était confronté à la concurrence sud-africaine de meilleure tenue.

Un nouveau départ pour 2018-19

L'été austral plus nettement marqué cette année laisse présager une campagne plus conforme à la normale. Floraison et fructification se sont déroulées dans de meilleures conditions, en dépit des dégâts du cyclone qui a touché Madagascar en février dernier. Une production plus ample et le retour à un calendrier moins tendu semblent être les signes qui présideront à la prochaine campagne. Il convient de rester prudent sur ces prévisions de campagne, les conditions météorologiques pouvant modifier l'état de la production tant sur le plan quantitatif que qualitatif. A la mi-octobre, les indications fournies par le Centre Technique Horticole de Tamatave (CTHT) mentionnaient qu'une récolte significative permettant l'approvisionnement des stations de conditionnement serait envisageable en semaine 47. Toutefois, la remontée des températures des dernières semaines et le déficit hydrique enregistré depuis août sont de nature à retarder le grossissement et la maturation des fruits.

En ce qui concerne l'organisation de la commercialisation, les opérateurs de la filière ont renouvelé le cadre logistique des années précédentes. Les deux navires conventionnels programmés pour cette campagne seront les mêmes, dans la mesure où leurs critères techniques ont démontré leur efficacité dans le passé. En fonction de la date d'ouverture officielle de la campagne et des délais de chargement, le ou les ports de destination européens seront déterminés. Le port de Sète, inauguré pour le litchi l'année dernière, reste donc une option, notamment pour le premier navire en raison du gain de temps de navigation entre Madagascar et l'Europe. Les quantités prévisionnelles seront équivalentes à celles des

années antérieures, à savoir entre 7 000 et 8 000 palettes par bateau. Les volumes acheminés en conteneurs maritimes seront peut-être revus à la baisse, compte tenu des résultats obtenus par le passé lors de la dernière phase de campagne. Les professionnels malgaches envisagent, par ailleurs, d'intensifier leurs envois vers la Russie, ce qui leur permettrait d'augmenter les volumes exportés face à la stabilité des quantités dirigées vers les marchés européens. Chaque année, un élément extérieur à la campagne vient plus ou moins perturber son déroulement (conditions climatiques, épidémie, etc.). La campagne 2018-19 ne fait pas exception à la règle. En effet, la campagne du litchi se déroulera entre les deux tours de l'élection présidentielle (7 novembre et 19 décembre). La complexité du scrutin et le grand nombre de candidats pourraient perturber les expéditions des litchis par des troubles publics, comme cela a déjà été le cas dans le passé. Espérons qu'il n'y aura pas d'interférence entre ces deux événements.

Les autres origines de la zone de l'océan Indien semblent également avoir bénéficié de meilleures conditions météorologiques cette année pour la production de litchi, qui devrait donc être plus abondante que l'année dernière. Le démarrage probable de la campagne de l'île Maurice est prévu pour la semaine 45. La Réunion, quasi absente du marché l'année dernière, devrait revenir de façon plus ample avec un début de campagne vers mi-novembre ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com



Mangue de Côte d'Ivoire

Bilan de la campagne 2018

2018 restera gravée dans les mémoires des exportateurs ivoiriens comme une campagne très douloureuse. La concurrence frontale avec la mangue péruvienne et la baisse des prix de vente de près de 40 % sur les marchés traditionnels sont les principaux éléments de leur mécontentement. Après quelques années d'euphorie où les volumes se sont accrus et les prix se sont approximativement maintenus, ils avaient certainement oublié les années noires qu'ont été 2000, 2006 et 2012. Ce cycle infernal, où une catastrophe survient tous les six ans, rythme depuis près de vingt ans les exportations ivoiriennes de mangue.

© Régis Domergue



© Denis Loelliet

Mangue – Union européenne – Importations de mars à juin en provenance de Côte d'Ivoire, du Brésil et du Pérou

en tonnes	Mars	Avril	Mai	Juin	Total
Côte d'Ivoire					
2017	0	3 205	23 983	2 874	30 062
2018	4	9 081	18 397	1 192	28 670
Brésil					
2017	9 956	9 635	7 336	5 145	32 072
2018	8 145	9 565	5 672	5 580	28 962
Pérou					
2017	24 395	6 439	631	85	31 550
2018	25 800	17 959	2 802	122	46 683

Source : Eurostat

Une saison plus précoce

La campagne de mangue Kent a démarré le 28 mars 2018, soit deux semaines plus tôt que l'année précédente où elle avait commencé le 10 avril. Celle d'Amélie a été ouverte le 20 mars, mais les exportations ont été quasi inexistantes. En 2018, la production a été beaucoup plus précoce et abondante que l'année précédente. La campagne s'est achevée le 15 mai sur ordre du ministère de l'Agriculture ivoirien.

En effet, les dates d'ouverture et de fermeture de campagne sont désormais fixées par les autorités gouvernementales, qui tentent de réguler la filière et surtout de limiter les problèmes phytosanitaires. L'avancement de la campagne en Côte d'Ivoire a permis, dans ce contexte, de limiter le développement des infestations de mouche des fruits, que l'on constate le plus souvent en fin de saison.

Un marché européen saturé

De façon inattendue, les volumes importés en Europe en avril ont augmenté de près de 6 000 tonnes pour la Côte d'Ivoire (9 081 t en 2018 contre 3 205 t en avril 2017) et de plus de 11 000 tonnes pour le Pérou (17 959 t en 2018 contre 6 439 t en avril 2017). Par contre, les volumes ivoiriens ont diminué en mai, avec 18 397 t contre 23 983 t en 2017, alors que ceux du Pérou ont augmenté par rapport à l'année précédente (2 802 t contre 631 t en 2017). Les tonnages ont baissé de plus de moitié en juin pour la Côte d'Ivoire (1 192 t contre 2 874 t en 2017) du fait de l'arrêt précipité de la campagne, ce qui a permis une remontée en flèche des prix de ventes. Le Brésil, quant à lui, n'a pas accru ses quantités sur les mois d'avril, mai et juin, et, ainsi, n'a pas réellement gêné la commercialisation de la mangue ivoirienne.

Une baisse des volumes

La prise de parts de marché par le Pérou est actuellement très préoccupante pour la Côte d'Ivoire, dont les volumes exportés vers l'Europe ont régressé pour la première fois (28 695 t en 2018 contre 30 262 t en 2017), depuis la fin de la crise politico-économique qu'a connue le pays.

Phénomène structurel ou conjoncturel ? Nul ne peut répondre avec précision, mais une chose est sûre, l'origine Côte d'Ivoire court un grand danger face à la pugnacité du Pérou qui tient le marché européen pendant des mois, alors que la Côte d'Ivoire n'est présente que quelques semaines.

LE PÔLE AGRICOLE IRRIGUÉ DE BABATOR

LE PLUS GRAND PÔLE DE PRODUCTION ET DE TRANSFORMATION DE PRODUITS AGRICOLES DU GHANA

QU'OFFRONS-NOUS ?

- > Plus de 10 000 ha de terres en location, dont plus de 5 000 ha irrigables;
- > Un bail foncier de 50 ans;
- > Une large possibilité d'irrigation avec le fleuve de la Volta Noire entourant le site;
- > Toutes les études ont été faites et les permis obtenus;
- > Convient à la production de diverses cultures, y compris les céréales, les légumineuses/légumes, et de fruits;
- > Et de bonnes relations tissées avec la communauté locale depuis cinq ans.

QUE RECHERCHONS-NOUS ?

- > Des partenaires pour investir aux côtés de AgDevCo – possibilité d'une approche progressive avec des blocs de 500 à 2 000 ha;
- > Une expérience de niveau mondial dans l'agriculture commerciale, idéalement avec une présence en Afrique;
- > Développer des entreprises agricoles commerciales tout au long de la chaîne de valeur agricole, de la production primaire à la commercialisation et à la distribution;
- > Volonté de développer un réseau équitable de petits producteurs partenaires;
- > Et nous pouvons fournir un financement par emprunt ou en fonds propres, et envisager des joint ventures tout en conservant une participation minoritaire.



QUI NOUS SOMMES

AgDevCo est un fond d'impact investissant exclusivement dans des entreprises agro-alimentaires en Afrique subsaharienne. Notre mission est de soutenir les PME actives dans l'agro-industrie en Afrique grâce à des investissements à long-terme. Nous investissons en dette et en fonds propres et ciblons les entreprises à fort impact social.

- > Nous finançons des investissements de \$1m à \$10m, en dette ou fonds propres, pour accompagner la croissance d'entreprises établies ou de nouveaux projets.
- > Nous opérons actuellement dans neuf pays d'Afrique subsaharienne (Mozambique, Ghana, Sierra Leone, Kenya, Tanzanie, Ouganda, Rwanda, Malawi et Zambie) et nous nous développons en Afrique de l'Ouest francophone.

POUR PLUS D'INFORMATION SUR DES OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT CONTACTEZ :

ISMAIL SENTISSI
Senior Investment Manager
isentissi@agdevco.com

www.agdevco.com

La filière ivoirienne est encore peu organisée et la qualité des produits bien hétérogène du fait même du mode de production : plantations villageoises, multiplicité des lots, problèmes d'homogénéité de maturité, pressions sanitaires, etc.

Des soucis phytosanitaires persistants

Si les saisies pour cause de mouche des fruits ont été divisées par deux (17 interceptions en 2018 contre 32 en 2017), on est encore bien loin du seuil fixé par l'Union européenne. Face à la croissance des interceptions en 2017, les autorités phytosanitaires ivoiriennes ont renforcé les contrôles en stations de conditionnement : extension du plan d'échantillonnage, contrôle de tous les lots d'origines différentes, etc. Elles ont également interdit l'exportation de mangue vers l'Union européenne à partir du 15 mai, les autres destinations restant ouvertes.

Mais la vraie problématique n'est pas résolue car les producteurs n'ont pas encore mis en place des stratégies rationnelles de protection phytosanitaire en plantation.



© Denis Loeillet

Mangue – Union européenne Nombre d'interceptions pour cause de mouche des fruits

	2016	2017	2018
Burkina Faso	16	20	8
Côte d'Ivoire	10	32	17
Mali	66	26	14

Source : douanes européennes

Encore quelques problèmes logistiques

Malgré une amélioration de la situation portuaire, des problèmes persistent. Si la congestion du port d'Abidjan avait joué en défaveur de la mangue en 2017 (annulation de rotations de navires, mauvais fonctionnement des installations, etc.), les contraintes ont été levées en 2018 grâce à la modernisation et à la meilleure organisation du complexe portuaire ivoirien (parc spécial pour les conteneurs frigorifiques, respect des fenêtres d'accostage, etc.).

La remontée des conteneurs vers les zones de production et leur livraison restent encore un souci majeur engendrant parfois une attente des marchandises avant empotage en station de conditionnement. D'autre part, la qualité des conteneurs mis à disposition reste un autre point à améliorer. Même si l'évacuation des produits a été améliorée, d'autres soucis, et non des moindres, ont marqué la campagne 2018.

Des prix de vente extrêmement bas

2018 restera une campagne catastrophique pour la filière ivoirienne car les prix de vente ont été incroyablement bas : 3.50 euros/colis, jusqu'à 3.00 voire 2.00 euros/colis, c'est-à-dire des ventes largement en dessous des coûts de revient, alors que, depuis quelques années, les prix d'achat des fruits ont augmenté.

Troisième fruit exporté par la Côte d'Ivoire après la banane et l'ananas, représentant 4 % du PIB agricole et 10 millions d'euros de revenus pour le nord du pays, la mangue reste pour le pays un enjeu économique majeur.

Une interprofession pour la mangue devrait voir le jour en 2019. Comprenant des représentants des producteurs, des exportateurs indépendants, des organisations professionnelles, des transformateurs et des techniciens de récolte, elle aura certainement beaucoup de travaux à réaliser pour assurer une rentabilité à chacun des acteurs.

L'Alliance Régionale pour la Mangue d'Afrique de l'Ouest (ARMAO) a vu le jour en septembre 2018. Basée à Dakar, elle réunit la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Sénégal, la Gambie, le Mali et le Burkina Faso. Dans ce cadre, de nombreuses actions devront être entreprises également pour une meilleure valorisation de la filière ouest-africaine ■

Virginie Pugno



UN SAVOIR-FAIRE
UNIQUE
POUR VOUS OFFRIR
UNE MANGUE
PARFAITEMENT
MÛRIE

Retrouvez-nous sur : westfaliafruit.com

Nos ambitions : vous proposer des solutions de mûrissement adaptées à vos besoins. Doté d'une structure aux technologies de pointe, notre savoir-faire dédié au mûr à point, à l'affiné et à tout type de conditionnement, s'appuie essentiellement sur l'expérience de nos équipes.

Nos engagements : vous assurer un approvisionnement régulier et une qualité optimale toute l'année en sélectionnant les meilleures origines et les meilleures marques : Pérou, Côte d'Ivoire, République Dominicaine, Israël, Espagne et Brésil.

Notre expertise : une segmentation en mangue vrac et préemballée (affinée, bio et par avion) permettant de répondre aux attentes du consommateur par une meilleure visibilité en rayon.

MÛRISSEUR ET PRÉEMBALLÉUR DE
MANGUES DE QUALITÉ TOUTE L'ANNÉE.



Marché européen de la mangue

Vers une nouvelle répartition de l'approvisionnement

Au lendemain de la campagne de commercialisation de mangue du premier semestre 2018, on peut se demander si l'approvisionnement du marché européen n'est pas en train de se modifier profondément. En effet, la campagne d'exportation du Pérou n'a jamais été aussi importante que lors de la saison 2017-18, avec plus de 110 000 tonnes.





Bénéficiez du savoir-faire du leader européen du mûrissage

Greenyard Fresh France est un acteur clé de la production, du conditionnement, de l'exportation, du stockage, du mûrissage 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, Greenyard Fresh France vous propose des mangues multiorigines qui peuvent vous être livrées prêtes à déguster tout au long de 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 photo par Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

for a healthier future



Le Pérou développe ses expéditions de mangue depuis plus de vingt ans à un rythme de plus en plus soutenu. Il a, d'ailleurs, légèrement dépassé le Brésil en termes quantitatifs sur le plan international et se glisse maintenant en troisième position derrière le Mexique et la Thaïlande. Sur le marché européen, le Brésil reste le fournisseur le plus important avec 117 500 tonnes, mais le Pérou arrive juste derrière avec 95 500 tonnes pour l'année 2017.

Le Brésil, de par l'étendue de son territoire, ses conditions pédoclimatiques et l'éventail variétal sélectionné, peut produire et exporter des mangues tout au long de l'année. Le Pérou, lui, développe sa campagne d'exportation de novembre à mai, et les conditions naturelles du pays ne favorisent vraisemblablement pas une extension du calendrier de production. En revanche, de nouvelles plantations amplifient les volumes disponibles sur le créneau traditionnel du pays.

Au cours de la dernière campagne, les exportations du Pérou se sont accrues, mais la différence avec les années précédentes s'illustre plutôt par la répartition des tonnages. Le calendrier est resté identique, alors que les volumes mensuels de fin de campagne ont augmenté de façon significative. En 2017, les importations européennes de mangues péruviennes étaient de 6 400 tonnes en avril et 655 tonnes en mai. En 2018, elles s'élevaient à près de 18 000 et 2 800 tonnes pour la même période. Cette progression quantitative a littéralement cisailé le démarrage de la campagne des origines ouest-africaines, légèrement plus précoce cette année.

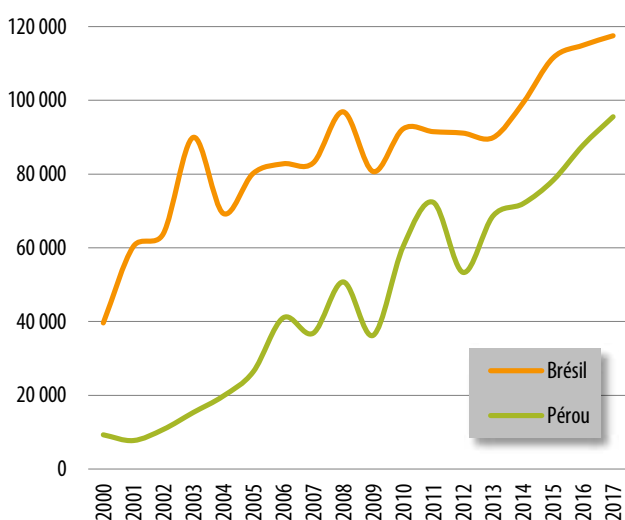
Le secteur de la distribution européenne, peu enclin à modifier ses référencements, d'autant que la qualité des produits péruviens demeurerait correcte, a poursuivi ses approvisionnements, boudant les fruits ouest-africains et participant ainsi au déroulement très médiocre des campagnes de ces origines, au premier rang desquelles la Côte d'Ivoire.

La tentation est grande d'invoquer le caractère exceptionnel de la campagne péruvienne pour expliquer la mévente des produits ouest-africains. Mais le recul de ces derniers mois enrichit la réflexion d'autres éléments qui pourraient constituer des obstacles supplémentaires pour les origines africaines.

Le contexte global, tout d'abord, doit être pris en compte, avec la présence plus ou moins importante des origines d'Amérique centrale telles que Porto Rico, la République dominicaine et, pour une moindre part, le Guatemala et le Nicaragua. L'ensemble de ces origines représente des volumes non négligeables à partir de la seconde quinzaine

Mangue - Union européenne - Importations en provenance du Brésil et du Pérou

(en tonnes / source : Eurostat)



MANGUES TROPS

« TOUJOURS PARFAITES »



La mangue qui ne vous décevra jamais !

L'exigence de TROPS : une qualité optimale.

Cette recherche constante de la perfection, qui guide notre démarche à tous les stades de la filière, du verger à la table du consommateur, vous garantit que chaque mangue TROPS est « TOUJOURS PARFAITE ».



www.trops.es

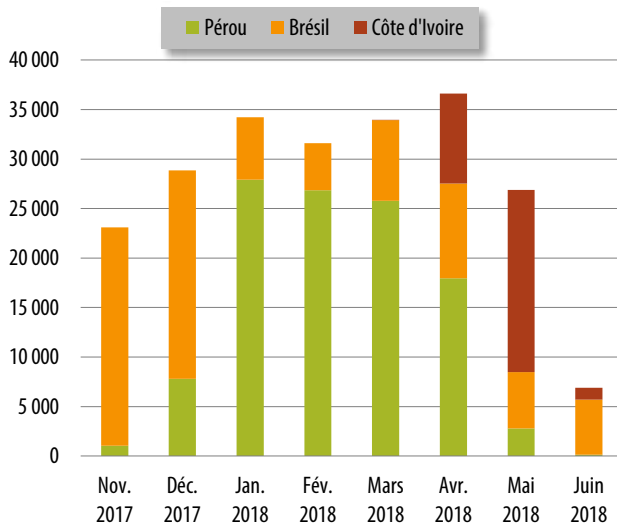
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite



TROPS

Mangue - Union européenne - Importations en 2017-18 en provenance du Brésil, du Pérou et de la Côte d'Ivoire

(en tonnes / source : Eurostat)



de mai, qui correspond généralement au déclin des envois ouest-africains. L'augmentation des volumes péruviens en fin de campagne (avril-mai) empiète fortement sur le démarrage de la campagne ouest-africaine, déjà de plus en plus concentrée d'année en année. Les campagnes ouest-africaines sont donc prises en tenaille par les quantités croissantes des origines latino-américaines, tenaille qui tend à se resserrer. En dépit de possibles fluctuations des saisons de chaque origine, il est rare qu'une ou plusieurs d'entre elles ne compensent pas un éventuel déficit.

Un point crucial : la qualité

En ce qui concerne le Pérou, le risque d'expansion ne vient pas seulement du développement des vergers, notamment dans des zones de production plus tardives que la région de Piura, comme Mopute ou Casma. Il est, en effet, soutenu par un contexte général favorable. Bien qu'éloigné des marchés européens, le Pérou bénéficie d'une logistique performante et conséquente où la mangue ne constitue qu'une part des exportations du pays. L'avocat, le raisin et d'autres fruits représentent un total d'exportation considérable et dynamisant.

Les vergers péruviens de manguiers de type industriel, pour certains de grande superficie, tranchent avec les vergers le plus souvent morcelés et de petite taille des pays d'Afrique de l'Ouest. La forme de ces vergers favorise une meilleure maîtrise de la qualité des fruits, d'autant plus essentielle pour le Pérou soumis à de longs délais de transport. Bien sûr, les fruits péruviens ne sont pas tous parfaits, mais la globalité des exportations demeure assez homogène. Et c'est vraisemblablement sur ce point que la rivalité commerciale entre pays latino-américains et ouest-africains sur les marchés européens est fondamentale. La pression exercée par les fruits péruviens lors de l'articulation des campagnes Pérou/Côte d'Ivoire est en grande partie due au manque de fiabilité de l'offre ivoirienne. La disparité qualitative des fruits de Côte d'Ivoire, en termes de coloration mais surtout de maturité, a rapidement détourné les distributeurs de l'origine. C'est vraisemblablement sur cet aspect que les exportateurs ivoiriens et africains en général devraient porter leurs efforts. La tâche est complexe compte tenu des handicaps cités précédemment mais, sans améliorations de cet élément crucial, les origines ouest-africaines, et en premier lieu la Côte d'Ivoire, risquent de perdre des parts de marché ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com



© Régis Domergue

Notre gamme s'agrandit avec le meilleur de l'exotique !

Qualité, variété des origines
et disponibilité toute l'année...



... l'expertise d'un spécialiste
au service de ses clients!

Conception TPC : 01 41 31 58 90 - Photo : Stew Patrikian ©

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



31, Avenue de l'Europe - Zone des Entrepôts - Bât. I 9
BP 70122 - 94538 Rungis Cedex - FRANCE
Tel +33 (0)1 46 87 30 00 - Fax : +33 (0)1 45 12 96 74
g.burunat@commercial-fruits.com

Un dossier préparé par
Denis Loeillet
et
Thierry Paqui

Ananas

Ananas

Sommaire

- p. 30 Ananas – Marché européen – En avant toute !
- p. 37 Ananas bateau – Marché européen – Un marché qui n'est pas extensible à l'infini
- p. 40 Ananas avion – Marché européen – Redistribution des cartes ?
- p. 42 Ananas Victoria – Marché européen – Une nouvelle origine sur un marché relativement stable
- p. 44 Panorama statistique mondial – Production, exportations, importations
- p. 46 Défauts de qualité
- p. 48 La culture de l'ananas
- p. 51 Les principales variétés



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



Ananas

Marché européen

En avant toute !



Record absolu pour les mises en marché d'ananas en Europe en 2018 ! Décidément, ce marché ne recèle que peu de surprises car ce record s'accompagne d'une baisse drastique des prix. Le cycle de destruction de valeur est enclenché. Celui de l'arrachage suivra. Un script parfaitement interprété, mais aussi subi par le Costa Rica, origine hégémonique et sans partage.



*Le laboratoire de production
de vitroplants de fruitiers tropicaux*

Votre spécialiste du vitroplant de bananier

Une gamme unique de variétés d'élite

VITROPIC S.A.

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

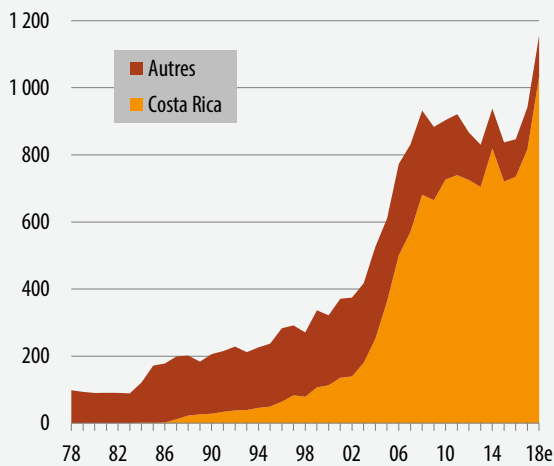




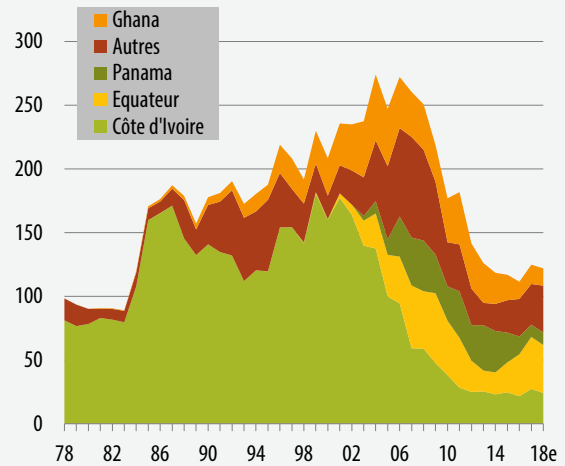
Les années 2015 et 2016 semblent loin, très loin. Alors que les volumes importés dans l'UE-28 avaient touché un point bas deux années de suite (environ 840 000 tonnes), 2017 et 2018 marquent la fin (provisoire) de la décroissance. La vigueur des importations européennes d'ananas est, en effet, stupéfiante. Sur les huit premiers mois de l'année 2018, la progression est de 17 % et atteint 620 000 tonnes. Sur douze mois glissants (septembre 2017 à août 2018), la progression est de plus faible intensité (+ 12 %), mais tout de même spectaculaire puisque le million de tonnes est dépassé à 1 023 000 tonnes. Si la dynamique reste la même, on peut considérer que le marché européen de l'ananas frais dépassera en 2018 la barre de 1.1 million de tonnes, soit tout simplement un record absolu !

Si la taille de l'avalanche est inédite, les origines qui participent à cette inflation des volumes sont connues. Nous devrions même dire, est connue car il n'y a bien que le Costa Rica qui participe à ce mouvement fortement hausier. Si rien ne change d'ici la fin de l'année 2018, sa part de marché en Europe sera de 89 %, là encore un record absolu. Dans un passé pas si éloigné, il y a une décennie, le Costa Rica détenait « seulement » 73 % du marché. Depuis cette date, il a fait 50 % de mieux, alors que le marché n'a progressé que de 24 %. Les autres origines, même pionnières comme la Côte d'Ivoire, se sont effacées face au géant centraméricain. C'est d'autant plus vrai en 2018 où toutes les grandes origines reculent : Équateur (- 8 %, estimation pour l'ensemble de l'année 2018), la Côte d'Ivoire (- 12 %), le Ghana (- 10 %). Les deux rescapés que sont la Colombie (stable) et le Panama (+ 3 %) sont très loin de pouvoir renverser la tendance générale. En fin de compte, les origines secondaires trouvent un espace pour s'exprimer commercialement parlant, quand et seulement quand le Costa Rica est en méforme. Le rouleau compresseur costaricien est en marche et ne laisse pas de place aux prétendants.

Ananas frais - UE - Importations - 2018 : estimation
(en 000 tonnes / source : Eurostat)



Ananas frais - UE - Importations Costa Rica exclu 2018 : estimation
(en 000 tonnes / source : Eurostat)

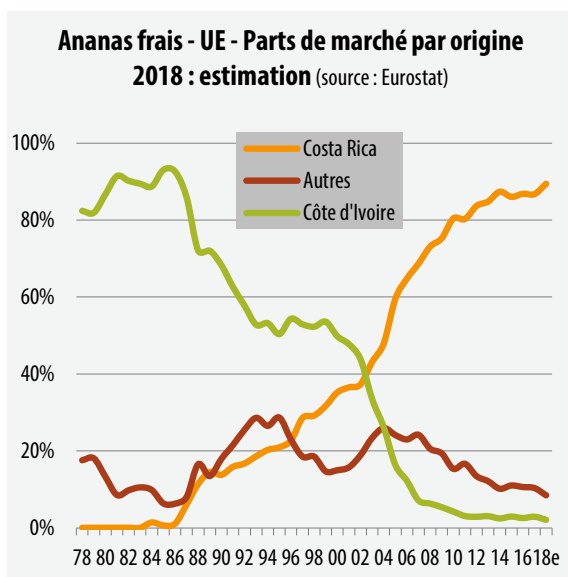


Costa Rica : une fin de règne à répétition

Et ce n'est pas par la qualité que ce tout puissant fournisseur fait la différence avec ses concurrents. Même s'il est difficile de globaliser lorsqu'on a affaire à une origine qui pèse 1 million de tonnes sur l'UE et plus de 2 millions sur le marché international, on peut dire que sa seule force est celle du dominant qui pratique une politique de l'offre. C'est le même schéma qu'en banane. La demande n'augmente pas spontanément de 10, 15 ou 20 % par an. C'est la poussée de l'offre qui conduit à une augmentation de la consommation, avec un seul ressort, dans ce contexte, celui du prix.

Et le ressort est bien fatigué. A découvrir les données de prix sur le marché européen recueillies par le consultant spécialisé Thierry Paqui (cf. articles suivants), la descente aux enfers a commencé et va s'accélérer. Depuis les sommets atteints en 2016, le prix du colis au stade import perd entre 50 centimes et 1 euro chaque année. Le prix moyen annuel de 7 euros du colis devrait être atteint cette année. Et encore, c'est un prix moyen annuel car, d'ores et déjà, des niveaux de 4 à 5 euros ont été touchés au cours de l'année.

On est donc bien installé dans le niveau de l'hyper crise de 2014 qui avait sonné la fin de l'expansion. Le chiffre atteint, à l'époque record, avait été de 938 000 tonnes commercialisées dans l'UE-28. Les années 2015 et 2016 avaient été celles du reflux avec des mises en marché ne dépassant pas 850 000 tonnes. Cette baisse de l'offre avait alors eu un effet inflationniste sur les prix au stade importation, qui avaient atteint 9 euros/colis en moyenne annuelle, en dépassant fréquemment en cours d'année les 10, 11, voire 12 euros.

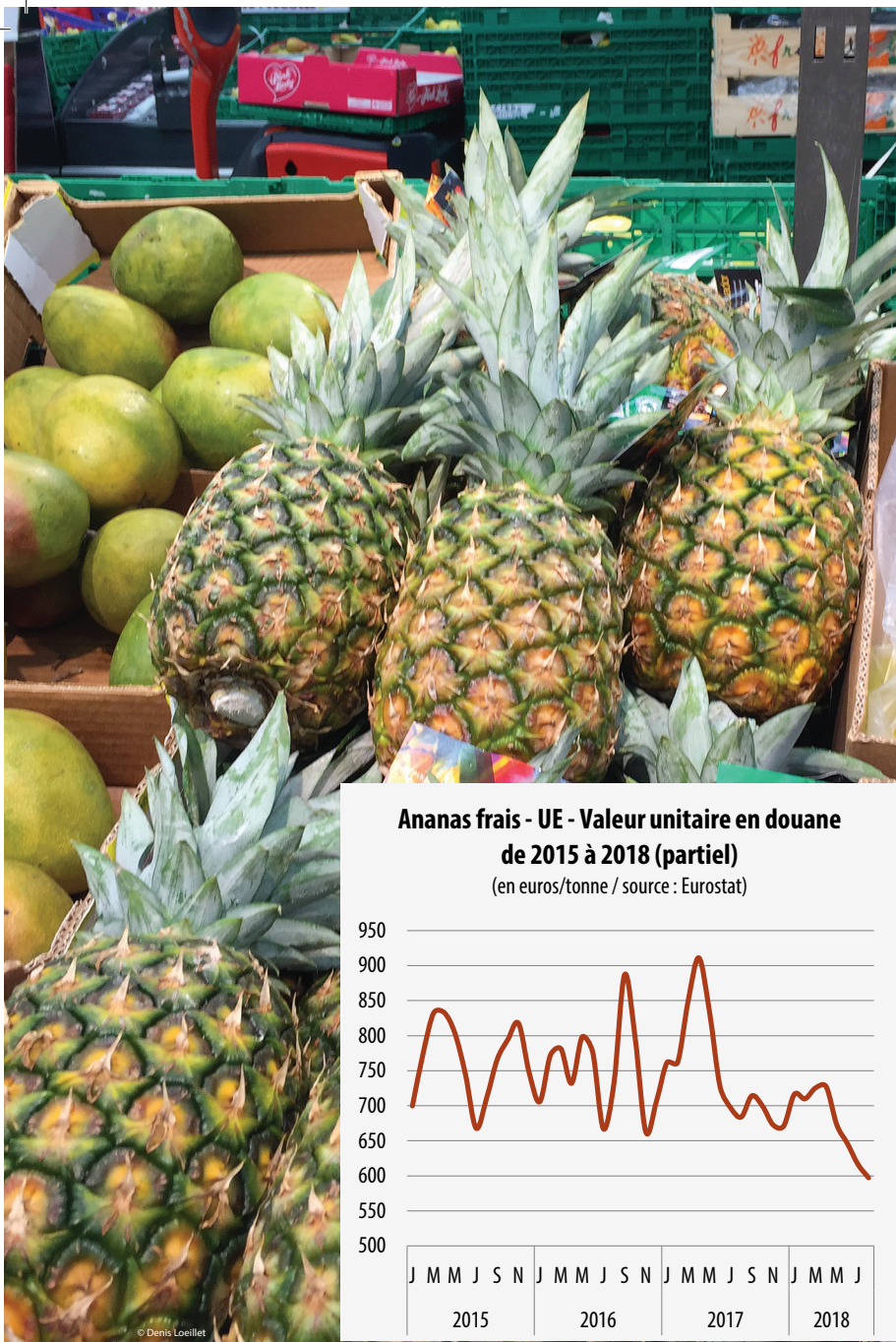


Fort d'une amélioration très sensible du retour financier, et cela à tous les stades, le secteur a enclenché un nouveau cycle de hausse des volumes mis en marché (942 000 tonnes en 2017) qui a atteint son paroxysme en 2018 ; les prix prenant immédiatement le chemin inverse, c'est-à-dire celui de la baisse.

Difficile de faire plus mécanique que ce marché qui semble buter sur la barre des 900 000 à 950 000 tonnes. On comprend bien qu'avec une prévision de 1.1 million de tonnes en 2018, l'angoisse monte dans les salles de marché. Car si l'on a vu dans le secteur de l'avocat un développement serein alliant prix et volumes, c'est exactement l'inverse en ananas. Si le secteur de l'avocat est innovant en travaillant sur les stades de maturité, le secteur de l'ananas est, en comparaison, ringard. La maturité est approximative. La couleur est soit très verte, soit souvent passée. Les fruits sont vieux et développent des teintes brunâtres. Les plumets sont fatigués. Déjà que le Sweet n'est pas connu pour proposer un équilibre sucre-acidité garantissant une belle saveur, les fruits mis en marché sont souvent d'une platitude extrême.

Certaines origines ou opérateurs tentent de sortir des sentiers battus, comme c'est le cas en Équateur grâce à des systèmes de production ou des localisations différents, mais aussi au Costa Rica, en Afrique de l'Ouest (grâce à la segmentation variétale – Cayenne lisse, Pain de sucre – ou à la logistique aérienne) ou encore dans l'océan Indien (Victoria par avion). Les grands opérateurs (les grandes marques) tentent aussi de sortir du lot. De même, c'est par la variété (voire un couple variété-logistique avion) que la différenciation se fait. Mais les volumes dont on parle sont relativement faibles. Dans l'immense majorité des cas, le marché du Sweet transporté par bateau est comparable aux anciens marchés de la « patate », celui d'avant les politiques de segmentation (variétés, usages, marketing) et de qualité.





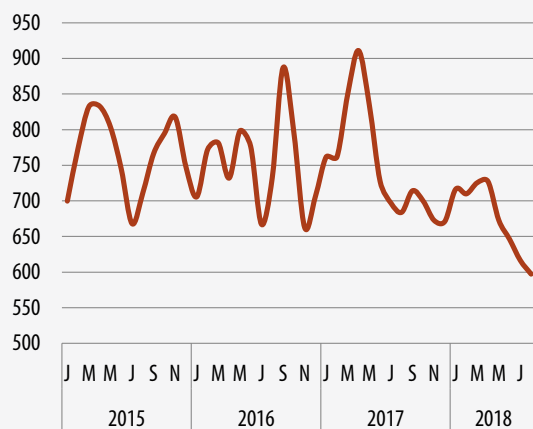
L'immobilisme comme règle de conduite

N'y a-t-il rien à sauver sur ce marché ? Il faut bien chercher et se tourner à l'Est, du côté de la nouvelle Europe, celle des Nouveaux Etats Membres (NEM). En effet, une toute petite partie de cette inflation des volumes leur est destinée. Ce sont des marchés modestes et sans doute en devenir. Aussi, chaque kilo gagné sur ces nouveaux marchés est une réussite. Notons la très belle poussée de la Pologne, le plus peuplé des NEM, dont le marché progresse de 39 % (+ 4 800 tonnes sur les huit premiers mois de 2018). Il ne faut, toutefois, pas en faire trop avec les NEM car, sur les 90 000 tonnes nettes de plus en 2018 (huit mois) absorbées par l'UE-28, seulement 8 300 tonnes ont pris le chemin des NEM.

La grande question, qui reste d'ailleurs désespérément la même au fil de nos dossiers car elle n'est pas traitée, est bien celle de l'innovation. Que ce soit dans le domaine technique aussi bien que variétal, les choses ne bougent pas. Il est d'ailleurs très curieux de constater que l'ananas d'aujourd'hui a les mêmes handicaps que l'ananas d'hier, à l'époque où la Côte d'Ivoire était hégémonique. Son secteur a péri comme pourrait le faire celui du Costa Rica. La seule et immense différence, c'est que ce dernier renait de ses cendres lorsque la trésorerie revient. Attention toutefois aux conditions de marché qui changent un peu : l'euro est baissé et le prix de l'énergie remonte en flèche.

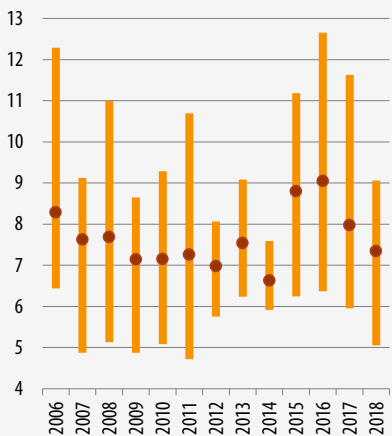
Ananas frais - UE - Valeur unitaire en douane de 2015 à 2018 (partiel)

(en euros/tonne / source : Eurostat)



Ananas bateau Sweet - Allemagne Prix import

(en euros/colis - 2018 : jan. à sept. / source : Thierry Paqui)



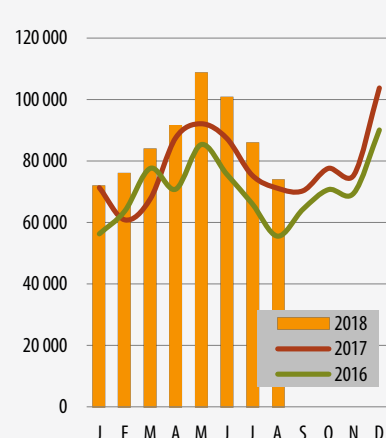
Ananas frais - UE - Consommation

Périmètre UE évolutif - 2018 : estimation (en kg par habitant / source : Eurostat)



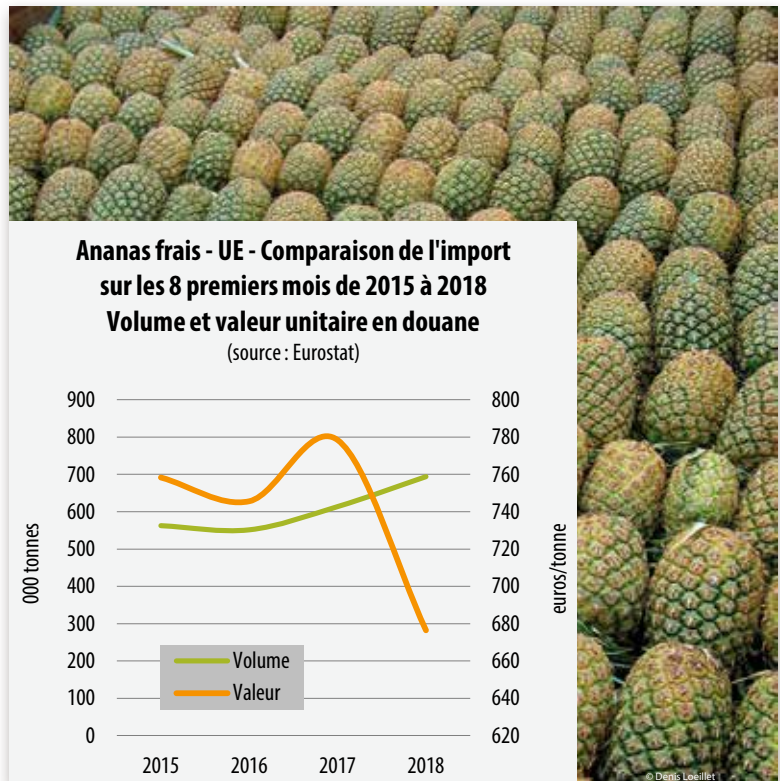
Ananas frais - UE - Import mensuel toutes origines

(en tonnes / source : Eurostat)



Mais, pour le Costa Rica, l'avantage est de ne pas avoir de concurrent sérieux. Ce ne fut pas le cas pour la Côte d'Ivoire qui n'a pas pu apprendre de ses erreurs et relancer son secteur. Dans le cas du Costa Rica, en période de basses eaux, personne ne vient contester son leadership. Tel le phénix, le secteur reconstitue presque tranquillement (mis à part la casse sociale) une offre et réenclenche un cycle. On ne voit pas bien la conclusion de cette histoire qui paraît sans fin. Il y a bien les alertes récurrentes quant aux impacts très négatifs sur l'environnement et les populations des pratiques culturales. Mais les zones de production sont bien loin des zones de consommation. On attend d'ailleurs un « zéro résidus de pesticides » sur les ananas. La certification ultime qui se fout des producteurs, des ouvriers et des riverains, mais qui rassurent le consommateur européen ou américain. Finalement, et pour l'instant, la destruction créatrice ne fait que détruire. On attend l'innovation qui ferait enfin basculer ce secteur dans le XXI^e siècle ■

Denis Loëillet, CIRAD
denis.loëillet@cirad.fr



Ananas frais – Union européenne – Importations (de septembre à août)

en tonnes	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2017-18 comparée à 2016-17
Total, dont	924 303	873 144	826 019	909 233	1 022 648	+ 12 %
Costa Rica	778 250	760 028	710 531	789 180	905 453	+ 15 %
Équateur	16 389	19 374	32 231	38 149	36 119	- 5 %
Côte d'Ivoire	24 752	22 524	22 367	25 927	24 568	- 5 %
Ghana	25 309	21 157	16 453	14 101	14 401	+ 2 %
Colombie	2 161	3 036	6 448	13 498	13 458	0 %
Panama	36 921	26 212	17 648	10 251	9 130	- 11 %
Honduras	3 336	4 329	3 526	2 058	3 329	+ 62 %
Cameroun	2 843	3 080	3 953	3 946	3 060	- 22 %

Source : Eurostat

Ananas frais – Union européenne – Importations (de janvier à août)

en tonnes	2014	2015	2016	2017	2018	2018 comparée à 2017
Total, dont	627 734	562 968	551 601	614 197	694 958	+ 13 %
Costa Rica	548 698	489 284	479 122	532 337	620 774	+ 17 %
Équateur	11 406	13 555	22 101	27 284	22 576	- 17 %
Côte d'Ivoire	16 135	15 600	13 301	17 642	14 877	- 16 %
Colombie	1 861	2 107	4 111	9 129	8 643	- 5 %
Ghana	15 220	11 970	8 435	9 078	8 344	- 8 %
Panama	22 110	15 814	10 162	6 402	5 932	- 7 %
Honduras	2 610	3 365	2 985	1 961	2 931	+ 49 %
Cameroun	1 907	2 376	2 848	2 906	2 036	- 30 %

Source : Eurostat

Ananas transformé : la Thaïlande, un géant aux pieds d'argile

par Denis Loeillet, à partir de Cyclope 2018

Le commerce mondial de l'ananas est structuré autour de deux types de produits qui n'ont quasiment rien en commun : ni les origines, ni les dynamiques de marché. Il s'agit de l'ananas frais et de l'ananas transformé (jus et conserve). Sur 100 ananas exportés dans le monde, 64 le sont sous une forme transformée et 36 sont commercialisés en frais. Depuis 2006, le marché du fruit frais s'est accru de 50 %, alors que celui du transformé n'a progressé que de 28 %.

Les grands pays transformateurs (jus et conserve), Thaïlande, Philippines et Indonésie, cumulent à eux trois près de 6 millions de tonnes de production. La Thaïlande perd pied, petit à petit, passant entre 2011 et 2016 du 1^{er} au 6^e rang mondial. Les Philippines ont le vent en poupe et l'Indonésie se remet d'une année 2016 catastrophique.

Les exportations mondiales d'ananas en conserve stagnent autour de 1.1 million de tonnes, soit 1.9 million de tonnes en équivalent fruit frais. En tranche entière, segment, plus ou moins gros morceaux, dés, etc., la gamme d'ananas transformé est vaste. Le but est de récupérer un maximum de pulpe du fruit. Cela correspond aussi aux différentes utilisations que les industriels font de cette matière première : du fruit au sirop à l'incorporation dans des produits laitiers. C'est très majoritairement la variété Cayenne lisse qui est utilisée par la conserverie. Seulement huit fournisseurs (Thaïlande, Philippines, Indonésie, Kenya, Vietnam, Chine, Malaisie et Swaziland) regroupent 100 % de l'offre mondiale d'ananas en conserve. Mais les trois premiers concentrent 89 % des exportations. En 2016 (dernier chiffre disponible) comme ce fut le cas en 2015, les exportations thaïlandaises sont restées en deçà du demi-million de tonnes de conserve (850 000 tonnes d'équivalent fruit frais). Ce sont les exportations des Philippines qui ont nettement progressé (+ 16 %), celles d'Indonésie s'effondrant d'un tiers. Les États-Unis et l'UE absorbent chacun un tiers de l'offre à l'exportation. A noter que les importations russes se sont effondrées depuis 2014 pour ne plus représenter que 4 % du potentiel mondial d'importation. L'ananas en conserve a vu son cours international chuter de 20 % en tout début d'année 2017, passant de 20 à 15.5 USD/carton 6x10 (tranche en sirop léger) FOB Bangkok. La chute a été moins sévère pour le 24x20oz, mais les niveaux sont bas à environ 13.5 USD/carton FOB.

Les marchés du jus d'ananas regroupent deux types de produits : le jus simple et le jus concentré. Dans la plupart des pays producteurs, le jus est un sous-produit de l'industrie, exception faite par exemple du Costa

Rica ou encore du Swaziland. La liste des fournisseurs diffère de celle de l'ananas en conserve. Aux côtés des incontournables Philippines et Thaïlande, on trouve le Swaziland qui développe depuis quelques années une offre conséquente de jus concentré. Le Costa Rica apparaît aussi aux avant-postes en devenant depuis 2010 le premier exportateur mondial de jus simple et le quatrième fournisseur de jus concentré. Son énorme base productive, toute orientée vers l'exportation de fruit frais, met à la disposition des industriels des quantités importantes d'écarts de triage d'ananas MD2. L'année 2018 sera-t-elle enfin celle du rebond pour les prix mondiaux du jus ? En effet, le prix du concentré a été divisé par quatre entre son plus haut absolu de fin 2015 à 4 000 USD/tonne CFR Europe et les 1 100 USD de la fin 2017. Les opérateurs semblent en majorité anticiper un retournement à la hausse en 2018, qui pourrait perdurer en 2019. On annonce déjà des hausses de prix début 2018 autour de 1 300 USD/tonne. A l'inverse, le cours du jus simple du Costa Rica chute à 600 USD/tonne FOB début 2018, contre 750 USD il y a juste un an. Les stocks de jus de médiocre qualité (présence de nitrates) en Thaïlande sont désormais résorbés grâce à des exportations vers la Chine. Cette remontée des cours redonne espoir au secteur thaïlandais. Il est temps car les prix d'achat au producteur sont au plus bas. On parle de 4 THB/kg bord champ. Du jamais vu alors qu'il était à plus de 12 en 2016. Mais la sortie de crise semble encore loin car c'est désormais la politique migratoire en Thaïlande qui pourrait vider les campagnes des ouvriers étrangers. A coup sûr, les autres origines profiteront de la grande faiblesse du leader mondial, qui devrait, en outre, ne plus être à même de perturber le marché avec de grandes quantités de produits de piètre qualité ■

Cours mondial du concentré d'ananas de Thaïlande
(60°Brix, cfr Rotterdam / en USD par tonne / source : Agra-net)



Ananas bateau

Marché européen

Un marché qui n'est pas extensible à l'infini

Le marché européen, avec ses plus de 500 millions de consommateurs, représente un sacré débouché. Et le million de tonnes d'ananas frais importé en Europe chaque année donne l'impression que ce marché est extensible à l'infini. Malheureusement, rien n'est moins vrai ! Force est de reconnaître que les importations de volumes de plus en plus conséquents se font au détriment de la rémunération des différents opérateurs de cette filière.

Si les années 2015 et 2016 ont été excellentes pour les opérateurs du marché européen de l'ananas en termes de rémunération, cela a surtout été lié à la faiblesse de la production costaricienne et, par conséquent, à un approvisionnement du marché européen plus limité à certains moments de la campagne. La raison de ce repli est la conjonction d'une série d'événements fortuits et concomitants au Costa Rica : inondations, faiblesse de la production d'ananas frais et excellente demande de l'industrie de la transformation. Mais si les producteurs costariciens ont été satisfaits du niveau de rémunération qu'ils étaient alors parvenus à atteindre, ils n'ont pas pris les mesures qui auraient permis de le maintenir et de le stabiliser. Notamment, ils auraient pu réduire leur production pour mieux valoriser leurs fruits. Au contraire, ils sont repartis dans une frénésie productiviste pour compenser leurs pertes de volumes.

La grande distribution, qui utilise l'ananas comme un produit d'appel, semble en partie absorber les gros volumes de MD-2 (Extra Sweet) disponibles tout au long de l'année. Mais il est important de préciser que seuls quelques opérateurs clés ont un accès régulier à la grande distribution. Les autres, qui représentent



une partie non négligeable de l'offre d'ananas frais sur le marché européen, doivent écouler leurs fruits en dehors de ces circuits. Dès que la demande de la grande distribution fléchit ou est moins tonique, on assiste à un engorgement des circuits dits « parallèles » avec en corollaire la chute des prix.

Le marché européen de l'ananas frais dépend très largement du Costa Rica qui, à lui seul, compte pour 90 % de l'approvisionnement. La survenue de phénomènes de floraison naturelle, qui augmentent significativement l'offre costaricienne à certains moments de l'année, devient de plus en plus difficile à gérer. En effet, cette floraison naturelle tend à porter sur davantage de volumes (puisque plus de surfaces sont plantées), à durer plus longtemps et à se répéter dans des délais de plus en plus courts.

L'augmentation de l'offre costaricienne au début de l'été, en raison justement d'un épisode de floraison naturelle, a créé de fortes tensions sur le marché européen car elle a coïncidé avec le moment où l'offre de fruits de saison était abondante et disponible à bas prix. De plus, l'exceptionnelle chaleur et le beau temps en Europe, qui se sont prolongés jusqu'en septembre cette année, ont considérablement contribué à orienter la demande vers les fruits de saison. Dans ces conditions, la faible tonicité de la demande pour les ananas a obligé tous les opérateurs à grappiller des parts de marché en dehors des circuits de la grande distribution, ce qui ne se fait généralement qu'en lâchant les prix et en vendant à bas prix les fruits disponibles. A ce jeu-là, les grandes marques, qui écoulent déjà leurs fruits grâce aux circuits de la grande distribution, ont un certain avantage car, à bas prix équivalents, l'acheteur portera plus souvent son choix sur les fruits d'une grande marque que sur ceux d'une autre moins connue.

L'attractivité du marché européen en raison d'un euro fort n'est sans doute pas à négliger, car l'offre costaricienne a continué d'inonder le marché européen malgré l'annonce d'un désastre en termes de prix et une demande restée atone. Comment donc dans ces conditions faire comprendre aux exportateurs costariciens que le marché européen est en phase de saturation ?

Le marché de mai à septembre

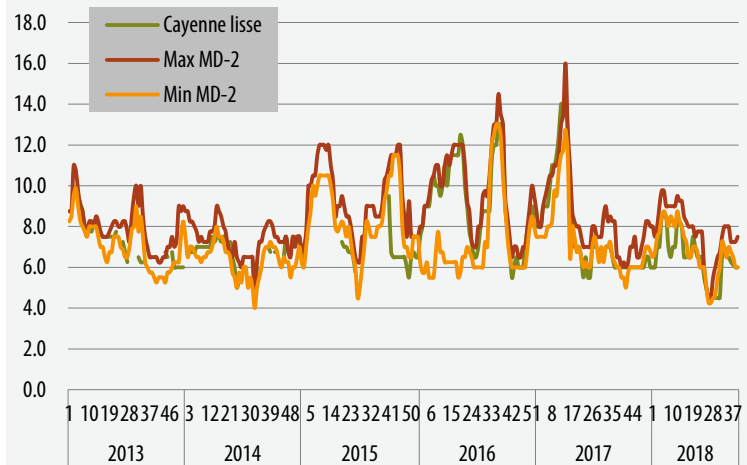
Parmi les éléments clés qui ont marqué la période allant de mai à septembre (semaines 18 à 39 de 2018), on peut citer les retards de navires, la forte augmentation de l'offre de Sweet du Costa Rica en raison du phénomène de floraison naturelle et, bien entendu, le rôle non négligeable joué par la grande distribution. Les cours moyens ont fluctué entre 4.30 et 8.00 euros/colis. Toutefois, des ventes se sont faites à des cours inférieurs pendant plusieurs semaines. Le marché était tellement saturé de fruits que les opérateurs ont plusieurs fois eu recours à des ventes en PAV (prix après vente), qui sont d'autres formes de ventes de dégagement. Encore une fois, ce qui a le plus inquiété les opérateurs c'est l'atonie de la demande à plusieurs reprises au cours de la période.

En mai (semaines 18 à 22), l'offre a été fortement perturbée par les nombreux retards de navires et par le début de la floraison naturelle. En raison des retards de navires et du télescopage d'arrivées certaines semaines, l'offre a été soit importante, soit plus légère. Grâce à la grande distribution, l'essentiel des volumes mis en marché a été absorbé. A partir de la semaine 21, l'offre costaricienne, boostée par le phénomène de floraison naturelle, est entrée dans une



Ananas bateau - Union européenne - Prix import hebdomadaire

(en euros/colis / source : Thierry Paqui)



phase croissante. Largement supérieure à la demande, elle n'a cependant pas pesé tout de suite sur le marché en raison des nombreux retards de navires. Les cours moyens ont fluctué entre 6.00 et 8.00 euros/colis.

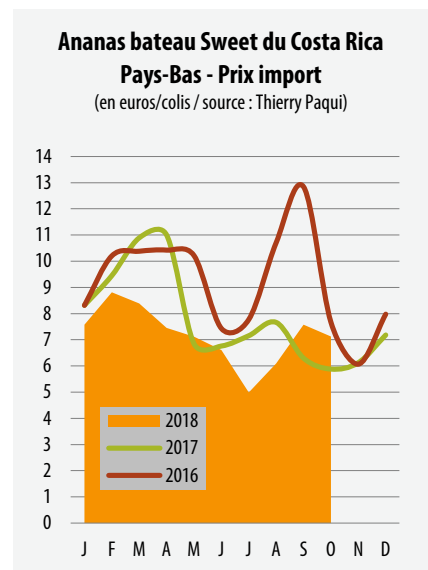
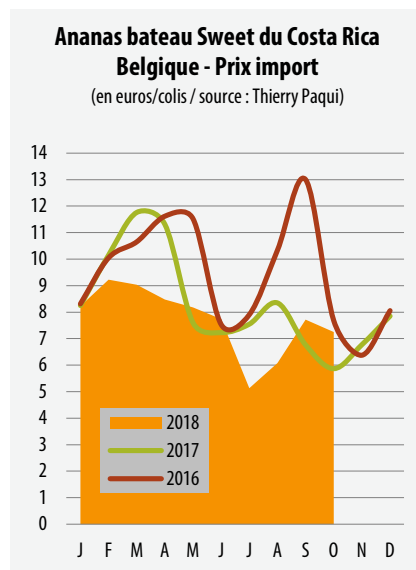
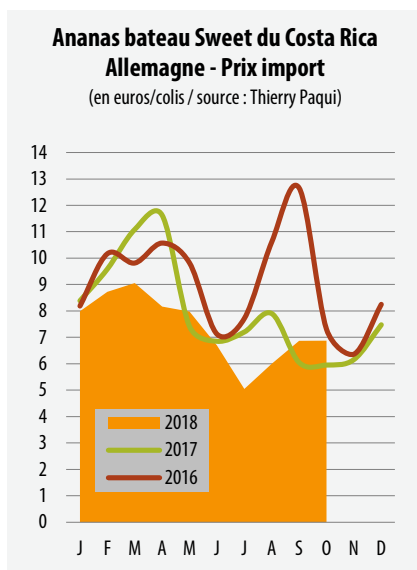
En juin et juillet (semaines 23 à 30), l'offre costaricienne a nettement augmenté en raison du phénomène de floraison naturelle, qui s'est poursuivi jusqu'à fin juillet. Les conditions de marché se sont vite détériorées car la demande, plus intéressée par les fruits de saison, avait du mal à absorber les volumes d'ananas disponibles. On a alors assisté à une spirale baissière des cours entre grandes marques, qui a obligé les petites marques à recourir à des ventes en PAV. Sans mentionner les nombreuses ventes de dégagement qui se sont faites à des prix moindres, les cours moyens ont fluctué entre 4.30 et 6.00 euros/colis.

Août et septembre (semaines 31 à 39) ont été marqués par une baisse notable de l'offre costaricienne, en raison de la fin de la floraison naturelle. Les opérateurs ont donc pu progressivement apurer leurs stocks. Malgré des volumes très limités, les ventes en août ont été très faibles car la demande était totalement captée par les fruits de saison. Les ventes d'ananas ont été d'autant plus compliquées que l'offre était alors majoritairement constituée de petits calibres. En septembre, l'activité est restée réduite en raison du beau temps et d'une offre de fruits de saison toujours conséquente. Les prix moyens ont fluctué entre 6.00 et 8.00 euros/colis. Même si elle a perturbé l'approvisionnement, la grève générale au Costa Rica en milieu de mois n'a pas suscité une forte demande pour le fruit. Seules les ventes vers la grande distribution ont, une fois encore, permis de maintenir une certaine fluidité, alors même que la demande était erratique ■



© Guy Bréhémier

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr



Ananas avion

Marché européen

Redistribution des cartes ?

En dehors de l'ananas Victoria, l'offre variétale sur le marché de l'ananas avion est répartie, par ordre d'importance, entre Cayenne, Pain de sucre et maintenant Extra Sweet. Cette répartition, qui semblait bien établie, est en train de progressivement évoluer et, même si le Cayenne n'est pas encore exclu du marché, force est de constater que les acheteurs, hors circuit de la grande distribution, lui préfèrent de plus en plus le Pain de sucre et l'Extra Sweet.

Nous n'allons pas refaire ici le débat sur l'hétérogénéité de qualité de la plupart des lots de Cayenne présents sur le marché de l'ananas avion et son impact sur la demande en général. La quasi-absence ou disparition des exportations de Cayenne du Bénin ces derniers mois montre à quel point la hiérarchie variétale a été bousculée.

Les ventes de Cayenne sont de plus en plus irrégulières. La Côte d'Ivoire et le Cameroun continuent de représenter l'essentiel de l'offre, suivis du Ghana avec des volumes assez limités. Le Bénin peine toujours à reprendre des parts de marché depuis la décision d'autocensure calamiteuse prise par les autorités béninoises. Pour mémoire, rappelons que face à la



© Léa Benoit

difficulté pour certains producteurs de Pain de sucre de produire des ananas colorés sans dépassement de LMR (limites maximales de résidus) d'éthéphon, les autorités béninoises ont pris la décision d'interdire pendant un certain temps les exportations de tous les ananas colorés (Pain de sucre et Cayenne). L'absence pendant presque neuf mois d'ananas colorés du Bénin a permis aux origines concurrentes de mieux s'implanter. Le Bénin, qui a repris ses exportations d'ananas colorés, peine toujours autant à mettre sur le marché une offre de qualité. Si les lots de Pain de sucre se vendent sans problèmes, il en va autrement des Cayenne qui continuent de faire face à des soucis de tenue et de dépassement de LMR, ce qui a progressivement marginalisé, pour ne pas dire écarté, l'origine du marché du Cayenne depuis la mi-juillet.

La demande semble plus intéressée par les ananas Pain de sucre disponibles, qu'ils soient verts (sans traitement d'éthéphon) ou colorés. Le Bénin et le Ghana proposent des fruits verts et colorés, tandis que le Togo est exclusivement positionné sur une offre colorée. Selon les opérateurs du marché avion, la demande et l'offre pour le Pain de sucre sont en nette progression. On note, cependant, que les opérateurs disposant de fruits colorés parviennent plus facilement à les écouler sur les réseaux de distributeurs spécialisés, tandis que l'offre de Pain de sucre vert est mieux représentée au niveau de la grande distribution. La chaîne de distribution « Grand Frais » est leader sur ce marché.

L'offre de Sweet provient pour l'essentiel d'Amérique latine, même si on trouve sur les marchés quelques lots en provenance d'Afrique. Toujours très limitée, elle continue à bien se vendre à des niveaux de prix largement rémunérateurs. A l'exception de la France où l'offre costaricienne semble disponible de manière pérenne, plusieurs marchés européens ont fait le choix de respecter une certaine saisonnalité et de ne commercialiser les fruits d'origines comme Cuba et la République dominicaine qu'en dehors de la période estivale.

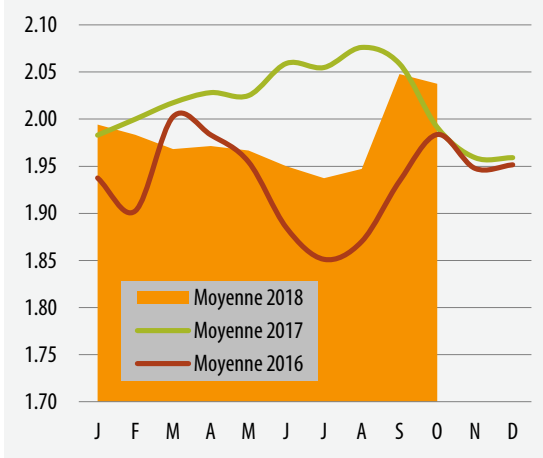
Le marché de mai à septembre

De mai à septembre (semaines 18 à 39 de 2018), on a noté une baisse progressive de l'offre de Cayenne et une plus grande fluidité des ventes de Pain de sucre.

De mai à juin (semaines 18 à 26), l'offre globale de Cayenne n'a cessé de décroître. Il est vrai que le transfert progressif de la demande vers les fruits de saison a poussé les importateurs à réduire les volumes mis sur le marché afin de mieux adapter l'offre à la demande. Les fruits du Cameroun et du Bénin ont connu des soucis de tenue, surtout à cause de pluies en zones de production. Les ventes de Pain de sucre ont été fluides et plus régulières. Ce sont encore les fruits colorés des trois principales origines qui se sont le mieux vendus hors circuit de la grande distribution. La réduction de l'offre

Ananas avion - France - Prix import

(en euros/kg / source : Thierry Paqui)



de Pain de sucre a surtout eu pour effet de raffermir et de stabiliser les cours du fruit. Jusqu'à fin juin, l'offre complémentaire de Sweet, bien que limitée, est restée très diversifiée (Costa Rica, Cuba, Équateur, Ghana et République dominicaine), avec des cours toujours soutenus entre 2.20 et 2.40 euros/kg.

En juillet et août (semaines 27 à 35), l'activité a été très réduite. La multiplication des problèmes de qualité sur les lots du Bénin a entraîné la quasi-disparition de l'offre de Cayenne de l'origine dès la semaine 29. Le marché, faiblement approvisionné, est donc resté bien orienté tout au long de l'été, avec la Côte d'Ivoire et le Cameroun comme principales origines pour le Cayenne. L'offre de Pain de sucre, toujours limitée, a continué à bien se vendre, avec une préférence des revendeurs spécialisés pour les fruits colorés. L'offre de Sweet, réduite aux seuls fruits du Costa Rica et donc plus restreinte, s'est vendue sur des bases comprises entre 2.40 et 2.60 euros/kg.

En septembre (semaines 36 à 39), l'offre globale de Cayenne est restée limitée, avec toujours une quasi-absence des fruits du Bénin. Il est vrai que la mise en place de nouvelles mesures d'autocontrôle au départ par les autorités béninoises, à la suite de nouveaux dépassements de LMR, a fortement réduit la disponibilité de lots de Cayenne. Mais, dans l'ensemble, ni le Cameroun ni la Côte d'Ivoire n'ont pu vraiment profiter de cette faiblesse car ces deux origines ont également dû faire face à des soucis de coloration avec des fruits très verts et assez difficiles à commercialiser. Les ventes de Pain de sucre (verts et colorés) ont été dans l'ensemble assez stables. L'offre complémentaire de Sweet du Costa Rica, affectée par des pluies en production, s'est vendue plus ou moins bien selon la coloration des fruits, dans des fourchettes de prix plus larges comprises entre 2.20 et 2.60 euros/kg ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr

Ananas Victoria

Marché européen

Une nouvelle origine sur un marché relativement stable

L'offre de Victoria habituellement disponible provient pour l'essentiel de l'océan Indien (Réunion et Maurice). L'Afrique du Sud approvisionne bien de temps en temps le marché, mais sa production est de plus en plus autoconsommée. La relative faiblesse de l'offre en provenance de l'océan Indien a permis à une autre origine africaine, le Ghana, de faire une incursion limitée, mais appréciée, sur le marché du Victoria.



© Patrick Fournier

Toujours très appréciée des consommateurs, l'offre réunionnaise, moins importante, a continué à bien se vendre à des cours assez soutenus. La fourchette des prix a été assez large en raison justement d'une offre souvent déséquilibrée. De mai à septembre, les cours de l'origine ont fluctué entre 2.50 et 4.00 euros/kg en fonction des calibres disponibles.

L'offre mauricienne, avec des volumes plus conséquents et des calibres nettement plus réguliers que ceux de l'offre réunionnaise, s'est davantage vendue, comme d'habitude, au niveau des GMS. En dehors des opérations de promotion, les cours des fruits mauriciens ont fluctué entre 2.80 et 3.60 euros/kg.

L'offre ghanéenne a su profiter de la faiblesse à certains moments de l'offre habituelle pour se positionner sur un créneau de niche. Très limitée en volume, avec des fruits de calibres plus réguliers, elle a réussi à trouver une clientèle et à se vendre à des prix relativement stables situés entre 3.00 et 3.60 euros/kg.

De mai à mi-juin (semaines 18 à 24), les volumes de Victoria en provenance de l'océan Indien ont été très limités à cause de la forte tempête tropicale qui a frappé la zone. La faiblesse de l'offre ne s'est pas traduite par une demande accrue, car les fruits de saison commençaient à être disponibles. Elle a toutefois permis de raffermir le prix de vente des lots disponibles et a aussi facilité l'arrivée, certes en très petits volumes, de l'offre ghanéenne qui n'a donc pas eu de mal à se vendre. Au cours de cette période, l'offre réunionnaise bien que restreinte, a été souvent déséquilibrée avec une forte proportion de calibres 8, qui ont obligé certains opérateurs à lâcher leurs prix pour rester fluides.

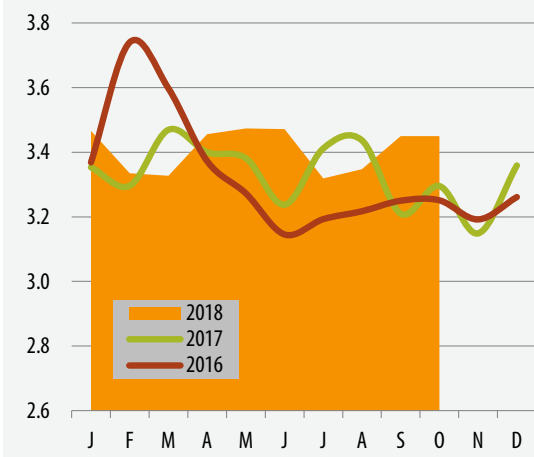
Dès la semaine 24, en anticipation de la baisse de la demande pour le Victoria en été, les opérateurs ont commencé à fortement réduire leurs importations. Tout au long de l'été, l'approvisionnement du marché a été réduit afin de mieux adapter l'offre à une demande principalement intéressée par les fruits de saison. Malgré cela, le marché du Victoria a été assez tendu car la qualité des fruits (réunionnais et mauriciens) était très irrégulière. L'extrême faiblesse de l'offre a toutefois permis d'éviter aux opérateurs de devoir gérer des stocks. Les ventes ont été plus lentes et seuls les inconditionnels du Victoria ont continué à l'acheter.

Les semaines 32 à 39 ont marqué le retour d'une offre plus conséquente, mais toujours assez limitée dans sa globalité, alors que la demande restait peu intéressée par le fruit. Déséquilibrée avec une forte proportion de calibres 8, l'offre réunionnaise a eu un peu plus de difficultés à être écoulee. Les fruits du Ghana, de calibres plus réguliers, ont pu profiter de cette situation pour bien se vendre ■

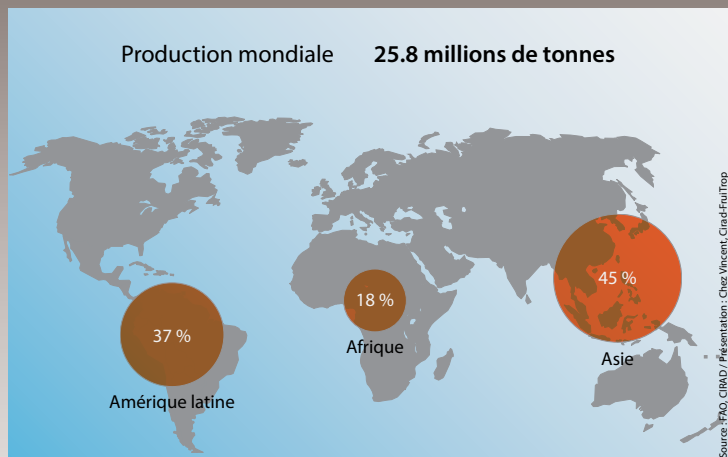
Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr



Ananas Victoria - France - Prix moyen import mensuel
(en euros/kg / source : Thierry Paqui)



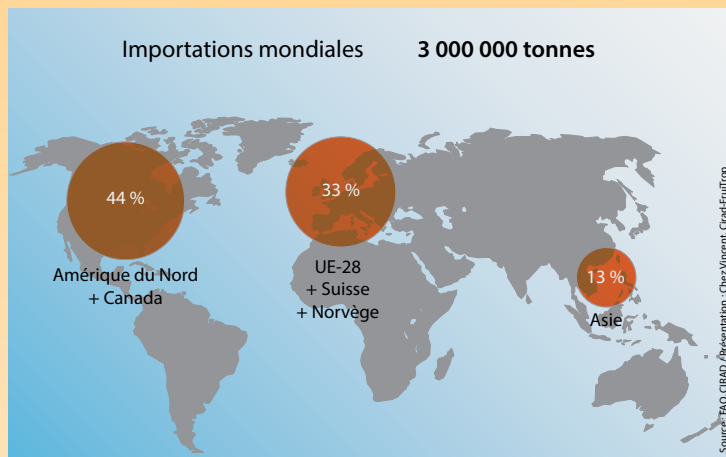
ANANAS - Production (2017)



Ananas — Les dix premiers pays producteurs	
tonnes	2017
Costa Rica	2 930 661
Brésil	2 694 555
Philippines	2 612 474
Chine	2 078 126
Inde	1 964 000
Thaïlande	1 811 591
Nigeria	1 591 276
Indonésie	1 396 153
Mexique	875 839
Colombie	755 971

Source : FAO

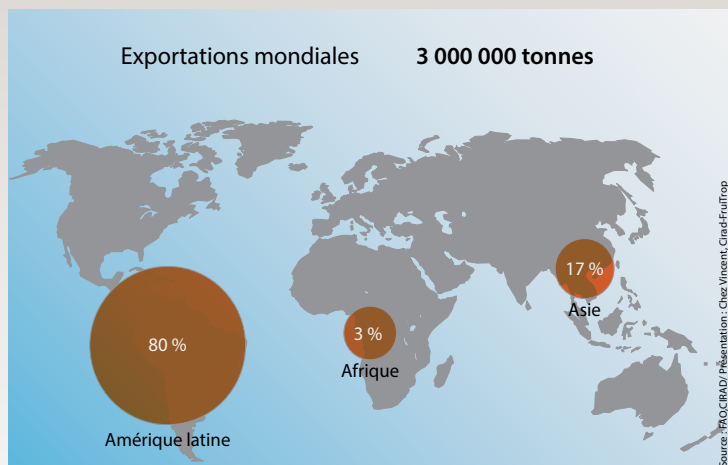
ANANAS - Importations (2016)



Ananas — Les sept premiers pays importateurs	
tonnes	2017
États-Unis	1 152 953
Pays-Bas	262 574
Chine	162 870
Japon	156 992
Royaume-Uni	156 051
Italie	149 265
Espagne	129 528

Source : douanes nationales

ANANAS - Exportations (2016)



Ananas — Les six premiers pays exportateurs	
tonnes	2017
Costa Rica	2 160 320
Philippines	495 440
Mexique	87 476
Équateur	84 691
Honduras	59 013
Guatemala	40 347

Sources : douanes nationales, professionnels

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

USA - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	924 526	975 591	1 047 066	1 028 693	1 076 517	1 152 953
Costa Rica	788 463	853 894	938 281	868 779	910 092	976 603
Mexique	55 222	54 182	40 634	75 165	82 358	85 250
Honduras	37 288	38 894	38 154	47 734	48 008	53 790
Guatemala	14 105	13 804	14 858	15 956	19 772	23 397
Panama	14 676	5 093	4 522	5 276	5 116	6 054
Thaïlande	4 516	3 264	3 466	2 336	2 759	2 550
Équateur	7 875	3 188	3 883	5 972	3 140	542
Autres	2 381	3 271	3 268	7 474	5 272	4 767

Source : douanes US

Canada - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	121 314	122 630	126 289	109 493	118 539	127 600
Costa Rica	112 751	114 929	118 079	100 461	108 122	112 695
Honduras	2 879	1 508	2 008	1 835	3 007	6 547
États-Unis	2 480	3 289	2 649	2 687	2 365	2 321
Équateur	610	691	1 342	1 033	728	695
Autres	2 594	2 213	2 211	3 477	4 317	5 342

Source : COMTRADE

Amérique centrale et du Sud - Principaux marchés						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	50 581	65 315	71 432	86 519	78 530	80 073
El Salvador	10 151	11 866	16 624	20 154	22 184	22 234
Chili	20 146	28 718	30 292	30 749	16 331	18 254
Argentine	10 394	10 970	11 890	11 564	13 621	16 689
Costa Rica	683	6	7	16 118	18 128	14 859
Uruguay	779	910	1 155	1 507	1 747	2 211
Paraguay	537	746	881	812	849	805
Mexique	1 018	1 035	760	511	1 258	263
Colombie	56	182	340	-	52	61
Pérou	3 133	1 397	153	1	-	1

Source : COMTRADE

Union européenne - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total extra UE, dont	864 016	830 573	937 491	836 875	847 087	941 887
Costa Rica	723 119	704 203	819 207	720 418	736 274	817 016
Équateur	24 516	16 364	17 225	23 540	33 031	40 827
Côte d'Ivoire	24 946	25 366	23 060	24 666	21 624	27 333
Ghana	35 339	31 275	24 407	19 954	13 530	15 134
Colombie	1 245	418	2 790	4 444	8 480	13 945
Panama	27 506	35 616	32 508	23 300	13 991	9 600
Cameroun	9 771	4 373	2 594	3 481	3 888	3 931
Togo	857	948	1 342	1 829	1 736	2 825
Honduras	6 842	2 543	3 574	3 905	3 072	2 359
Rép. dom.	2 827	1 302	1 603	2 267	3 000	1 579
Bénin	2 413	3 053	3 675	3 647	2 949	945
Brésil	63	7	115	66	204	146
Autres	4 572	5 105	5 392	5 359	5 310	6 249

Source : Eurostat

Autres pays d'Europe de l'Ouest - Principaux marchés						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	27 671	26 886	27 735	26 334	25 898	26 247
Suisse	20 617	19 960	20 797	20 079	20 068	20 832
Norvège	6 585	6 453	6 444	5 744	5 231	5 351
Islande	469	473	494	511	599	64

Source : COMTRADE

Russie - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	49 259	50 014	44 797	32 229	33 381	45 867
Costa Rica	35 068	39 926	37 001	28 592	28 418	40 101
Chine	1 728	1 975	1 547	1 252	2 118	3 519
Equateur	4 720	2 671	2 746	736	1 477	1 022
Philippines	1 184	1 144	1 040	537	406	267
Ghana	1 348	635	123	215	111	54
Cameroun	62	119	22	31	39	49
Brésil	30	17	3	-	26	12
Panama	2 703	1 937	1 497	312	40	8
Côte d'Ivoire	1 790	1 211	533	398	82	-
Autres	626	379	285	156	664	835

Source : COMTRADE

Autres pays d'Europe de l'Est - Principaux marchés						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	11 509	11 727	10 350	6 603	5 465	7 845
Ukraine	8 862	8 525	5 686	2 554	3 022	4 087
Serbie	748	765	1 111	1 092	1 443	2 169
Biélorussie	1 899	2 437	3 553	2 957	1 000	1 589
Bosnie	528	499	663	535	742	974
Moldavie	677	604	732	560	579	675

Source : COMTRADE

Japon - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	174 025	181 197	166 295	150 598	143 173	156 992
Philippines	172 627	180 062	164 389	147 525	135 911	145 724
Costa Rica	-	-	-	770	4 895	7 246
Chine	-	86	819	-	-	900
Taiwan	713	871	885	1 254	1 126	657
États-Unis	629	48	-	33	82	1
Autres	56	130	202	1 017	1 159	2 464

Source : douanes japonaises

Autres pays d'Asie - Principaux marchés						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	147 978	161 495	193 830	199 467	222 849	270 235
Chine	50 164	58 412	89 047	103 582	118 203	162 870
Corée du Sud	73 131	75 917	75 420	68 373	77 375	78 998
Singapour	17 995	20 219	22 835	22 062	21 930	22 527
Kazakhstan	2 786	4 093	2 950	2 221	1 848	3 556
Malaisie	2 455	1 698	2 537	2 646	2 324	2 169
Azerbaïdjan	1 447	1 156	1 041	583	1 169	115
Autres	6 952	7 092	7 815	10 614	10 877	8 796

Source : COMTRADE

Océanie - Principaux marchés						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	7 562	8 523	8 094	8 831	9 181	8 260
Nelle-Zélande	7 195	8 096	7 905	8 377	8 829	8 113
Australie	367	427	189	454	352	147

Source : COMTRADE

Proche Orient - Principaux marchés						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	18 694	20 917	22 893	24 285	26 734	35 231
Turquie	13 103	14 068	14 771	14 894	15 948	16 851
Israël	302	602	754	940	1 168	6 908
Maroc	2 349	2 570	3 066	3 493	4 477	6 473
Liban	1 976	2 696	3 036	3 694	4 021	3 724
Jordanie	964	981	1 266	1 264	1 120	1 275

Source : COMTRADE

Golfe persique - Principaux marchés						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	72 740	82 477	93 929	101 589	87 966	102 481
Em. Arab. Unis	40 914	46 021	48 138	49 011	42 095	46 630
Iran	1 418	2 694	9 069	11 000	13 450	23 000
Arab. saoudite	15 822	19 042	19 546	21 704	18 837	21 922
Koweït	4 859	4 800	5 648	4 757	4 097	5 268
Oman	2 354	2 100	3 617	2 702	3 590	2 545
Qatar	2 524	3 539	4 127	5 097	5 289	2 191
Yémen	4 849	4 281	3 784	7 318	608	925

Source : COMTRADE



Ananas

Défauts de qualité

Photos © Pierre Gerbaud



Brunissement interne



Brunissement interne



***Thielaviopsis paradoxa*
sur choc latéral**



**Début de *Thielaviopsis paradoxa*
sur pédoncule**



***Thielaviopsis paradoxa*
aspect externe**



Coup de soleil sur Victoria



Coup de soleil sur Victoria



Surmaturité



Cochenilles



Attaques d'insectes



**Crevasse
malformation ou déformation**



**Variation de la coloration
au sein d'un même lot**



Couronne abimée et brûlée



**Couronne trop longue écrasée
par le couvercle de l'emballage**



Début de brunissement interne



Début de brunissement interne sur Victoria



Thielaviopsis paradoxa



Début de *Thielaviopsis paradoxa* sur choc



Symptôme externe de *Penicillium funiculosum* sur pain de sucre



Symptôme interne de *Penicillium funiculosum* sur pain de sucre



Translucidité



Moisissure après transport sur pédoncule (*Penicillium*)



Moisissure après transport (*Penicillium*)



Micro-chocs



Dessèchement des bractées sur Victoria



Irrégularité de la coupe du pédoncule



Taille irrégulière des couronnes



Couronne mal réduite



Double couronne

Ananas

La culture de l'ananas

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

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

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

Cet article est tiré de trois sources principales :

- « Itinéraire technique ananas », PIP, 52 p., www.coleacp.org
- « L'ananas », Alain Guyot, cours ISTOM
- « L'ananas, sa culture, ses produits », Claude Py & Claude Teisson, 568 p., éd. Maisonneuve et Larose

Le cycle de la plante

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

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

Les organes qui constituent la plante adulte sont :

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

Ethéphon

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

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

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

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



© Agnès Delefortrie

La culture

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



© Thierry Lescot

Contrôle de la floraison

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

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

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

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

Trois produits florigènes sont utilisés :

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

Traitement de déverdissement

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



Photos © Claude Jaisson



Coups de soleil

Protection contre les coups de soleil

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

Ananas

Les principales variétés

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

Cayenne Lisse

Caractère épineux : épines d'extrémité
Forme du fruit : cylindrique
Couleur externe : vert jaune
Diamètre de l'oeil : moyen
Profil de l'oeil : plat
Couleur de la chair : jaune pale
Fermeté : moyenne
Texture de la chair : fondante
Poids avec couronne : 1 500 g
Hauteur sans couronne : 148 mm
Diamètre : 121 mm
°Brix : entre 14.5 et 16.5
Acidité libre (meq%ml) : entre 13.5 et 15.0
Ratio sucre/acide : entre 1.0 et 1.2
Gradient de maturité de bas en haut : fort
Potentiel agronomique : très bons rendements
Sensibilité : sensible aux taches noires, sensible au *Phytophthora*, sensible aux parasites telluriques
Potentiel de conservation : bon, sensible au brunissement interne



Sweet

Caractère épineux : demi-épineux
Forme du fruit : cylindrique
Couleur externe : vert jaune
Diamètre de l'oeil : moyen
Profil de l'oeil : plat
Couleur de la chair : jaune
Fermeté : moyenne
Texture de la chair : fondante
Poids avec couronne : 1 400 g
Hauteur sans couronne : 143 mm
Diamètre : 116 mm
°Brix : entre 12.8 et 13.7
Acidité libre (meq%ml) : entre 6.15 et 10.10
Ratio sucre/acide : entre 1.31 et 2.11
Gradient de maturité de bas en haut : faible
Potentiel agronomique : très bons rendements.
 Maturation plus rapide que le Cayenne lisse (- 4 à - 5 jours)
Sensibilité : peu sensible aux taches noires, très sensible au *Phytophthora*, moyennement sensible aux parasites telluriques
Potentiel de conservation : bon, insensible au brunissement interne

Observations faites en Afrique centrale et de l'Ouest en plantations industrielles :

- poids moyen du fruit exporté (calibres B10, B9, A8, A7, A6, A5) : 1 430 g, avec une variation de 1 150 à 1 890 g
- °Brix : min 13.4 (octobre), max 14.5 (janvier)
- acidité libre (meq%ml) : min 6.0 (avril), max 7.7 (février)
- ratio sucre/acide : min 1.8 (février), max 2.4 (avril)



Victoria

Caractère épineux : épineux
Forme du fruit : trapèze
Couleur externe : jaune d'or
Diamètre de l'oeil : petit
Profil de l'oeil : en relief
Couleur de la chair : jaune
Fermeté : moyenne
Texture de la chair : croquante
Poids avec couronne : 1 300 g
Hauteur sans couronne : 172 mm
Diamètre : 108 mm
°Brix : 14.8
Acidité libre (meq%ml) : 10.9
Ratio sucre/acide : 1.36
Gradient de maturité de bas en haut : moyen
Potentiel agronomique : bons rendements.
 Maturation plus rapide que le Cayenne lisse (- 10 à - 15 jours)
Sensibilité : très sensible aux taches noires, sensible au *Phytophthora*, sensible aux parasites telluriques



Potentiel de conservation : très sensible au brunissement interne

Observations faites à la Réunion en plantations industrielles :

- poids moyen du fruit exporté : 700 à 800 g
- °Brix : moyenne de 13 en juillet-août et de 18 de novembre à avril
- acidité libre (meq%ml) : moyenne de 16 en juillet-août et de 13 de novembre à avril
- ratio sucre/acide : moyenne de 0.8 en juillet-août et de 1.4 de novembre à avril
- poids couronne : 15 % du poids total du fruit d'août à décembre et 30 % de mars à mai

Note : données relevées dans les conditions de production de la Martinique sauf partie « Observations » / Source : Cirad

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

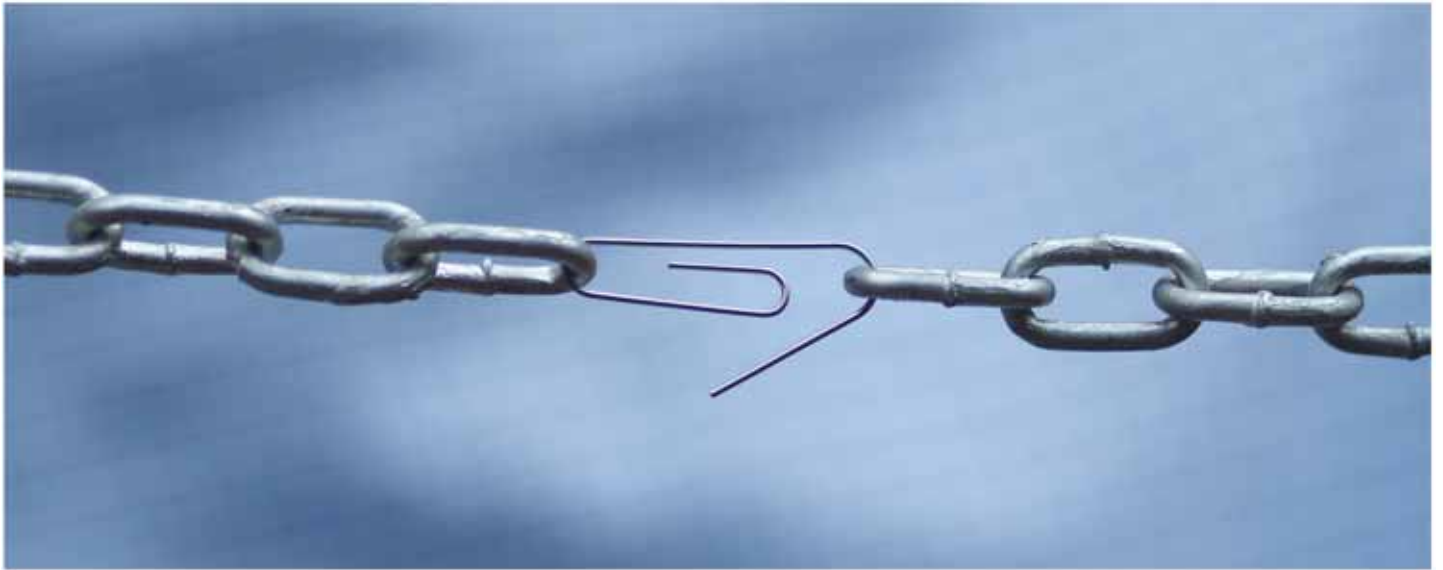
FR*ui*TROP
weekly

FR*ui*TROP
magazine

FR*ui*TROP
FOCUS

FR*ui*TROP
thema

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



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