

Juillet/Août 2009 - n°169

FR *ui* TROP

Version française

DOSSIER DU MOIS :
HARICOT VERT

Droit de douane et OCM
Banane : la malédiction

Légumes du Maroc :
petit ralentissement

<http://passionfruit.cirad.fr>



Fruits du bien-être

La Banane, Fruit du bien-être...



- Un réseau de 8 mûrisseries réparties sur toute la France certifiées ISO 9001 version 2000,
- Une traçabilité totale des fruits, de la production à la livraison,
- Une offre segmentée : origines Afrique, Antilles et Amérique Latine. Différents colisages.

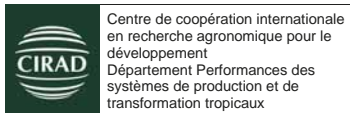


Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Dole France

Cour d'Alsace - Bât. C6A - 94619 Rungis Cedex - Tél. : 01 56 34 26 26 - Fax : 01 56 34 26 99

www.dole.eu



Centre de coopération internationale
en recherche agronomique pour le
développement
Département Performances des
systèmes de production et de
transformation tropicaux

Editeur

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

Directeur de publication
Hubert de Bon

Directeurs de la rédaction
Denis Loeillet et Eric Imbert

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Iconographie
Régis Domergue

Site internet
Unité multimédia (Cirad)

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
Christian Clouet

Traducteur
Simon Barnard

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

Deux versions
française et anglaise

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

CPPAP
Français : 0711 E 88281
Anglais : 0711 R 88282

© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
190 euros HT
11 numéros par an



Pourquoi faire seul ce qu'on peut faire mieux ensemble ? C'est sur ce principe, simple et efficace, que cinq organismes de recherche et de formation de la région Languedoc-Roussillon viennent d'unir leurs forces dans le domaine de l'évaluation environnementale et de l'écologie industrielle appliquée aux agro-bio procédés (www.ecotech-lr.org). Les équipes du Cemagref, du Cirad, de l'Inra, de l'École des Mines d'Alès et de Montpellier SupAgro en sont les membres fondateurs. Ce pôle de recherche unique en France s'intéresse à l'analyse environnementale du cycle de vie (ACV). L'objectif principal du pôle ELSA (Environmental Lifecycle & Sustainability Assessment) est de créer une synergie scientifique et une masse critique permettant de générer une recherche de pointe sur les outils du développement durable pour les agri- et bio-procédés. Les méthodes, les outils et les compétences de ce pôle pluri-disciplinaire sont mis à la disposition des industriels et sont diffusés au travers de formations et d'expertises.

L'inauguration officielle le 10 juin dernier à Montpellier a permis de se rendre compte de l'étendue des actions de ce pôle, avec des travaux en cours aussi divers que « ACV et énergies nouvelles à base d'algues », « ACV et évaluation environnementale d'équipements d'épandage », « Écologie industrielle appliquée à la zone industrielle et portuaire de Fos sur Mer » ou encore « ACV appliquée aux systèmes horticolas ». Parce que la durabilité des systèmes de production et de distribution ne s'arrête pas aux seuls critères environnementaux, la plateforme a souhaité, lors de son inauguration, étendre ses activités à l'évaluation sociale du cycle de vie. Un nouvel enjeu pour cette structure naissante déjà très sollicitée par les industriels français et étrangers. Long cycle de vie à ELSA !

Denis Loeillet

Sommaire

Point de vue

- p. 3** • **Droit de douane et OCM Banane**
La malédiction du marché bananier européen
Denis Loeillet

Le point sur...

- p. 5** • **Légumes du Maroc**
Petit ralentissement conjoncturel
Cécilia Céleyrette

Dossier du mois proposé par Thierry Paqui

- p. 8** **HARICOT VERT**
- Marché de contre-saison dans l'UE : une offre toujours en progression
 - Une segmentation de plus en plus fine
 - Pois mangetout : un produit en développement
 - Origines africaines de contre-saison : avantages et contraintes
 - Fiche pays producteur : le haricot vert au Maroc
 - Campagne 2008 du Sénégal : une offre de plus en plus hétérogène
 - Panorama statistique : monde, UE, USA, Japon
 - La culture du haricot vert en Afrique
 - Les principales variétés
 - Maladies et ravageurs
 - Récolte et post-récolte

Marché européen - Mai 2009

- p. 29**
- | | | |
|-----------|----------|-----------------|
| • Repères | • Orange | • Mangue |
| • Avocat | • Pomelo | • Ananas |
| • Banane | • Litchi | • Fret maritime |
- Eric Imbert, Pierre Gerbaud, Thierry Paqui, Richard Bright*

Prix de gros en Europe

- p. 39** **Mai 2009**

EURO - 20 juillet 2009	
Monnaie	1 euro =
Dollar US	1.4217
Yen japonais	134.44
Franc suisse	1.5198
Livre sterling	0.8601
Couronne suédoise	11.0023
Couronne danoise	7.4462
Couronne norvégienne	9.0085
Dollar canadien	1.5702
Dollar australien	1.751
Dollar néo-zélandais	2.1714
Real brésilien	2.7122
Couronne tchèque	25.838
Zloty polonais	4.298
Yuan renminbi chinois	9.7118
Couronne estonienne	15.6466
Peso mexicain	18.7878
Livre turque	2.1476
Rand sud-africain	11.2989
Won sud-coréen	1 772.41

Source : Banque Centrale Européenne

Crédit photo couverture : Guy Bréhignier



SCB

ON RECONNAÎT
LES FRUITS
DE QUALITÉ À
LEUR COURONNE



COMPAGNIE
FRUITIERE

www.compagniefruitiere.com



Droit de douane et OCM Banane

La malédiction du marché bananier européen

Contrairement à ce que l'on pense, la bonne tenue générale des cours de la banane de ces dernières années est une malédiction pour le marché européen. En effet, l'analyse superficielle de la physionomie du marché depuis sa libéralisation partielle en janvier 2006 pourrait faire croire que le niveau de taxation (176 euros/tonne ou 3.22 euros/carton appliqué aux bananes dollar) est exagéré, créant à lui seul la forte inflation actuelle du prix au stade importation ou détail. Le coupable est montré du doigt : le droit de douane. A l'heure où nous écrivons ces lignes, la sentence reste encore à prononcer et la peine à appliquer : une réduction immédiate et massive du droit de douane.

Pourquoi conserver un marché bananier équilibré et rémunérateur pour l'ensemble des acteurs de la filière ? Pourquoi ne pas faire baisser le droit de douane et ajouter ainsi aux déséquilibres du marché mondial lorsque le secteur productif aura atteint à nouveau son plein potentiel ? Pourquoi ne pas détruire encore un peu plus de valeur ajoutée ?

Mais si on a bien le coupable et la sentence, curieusement on cherche encore les victimes. Car celles vaguement désignées par les tenants de la réduction du droit n'ont rien réclamé et ne se plaignent pas. Les martyrs seraient pêle-mêle les producteurs qui subissent la ponction financière européenne, les exportateurs et les importateurs bridés dans leur développement et spoliés dans leur revenu et les consommateurs européens qui doivent déboursier toujours un peu plus des quelques euros que la crise a bien voulu leur laisser pour acheter ce fruit si ruineux...

Et pourtant elle tourne

Passons en revue les victimes désignées. L'amont n'a pas pâti du nouveau régime, loin

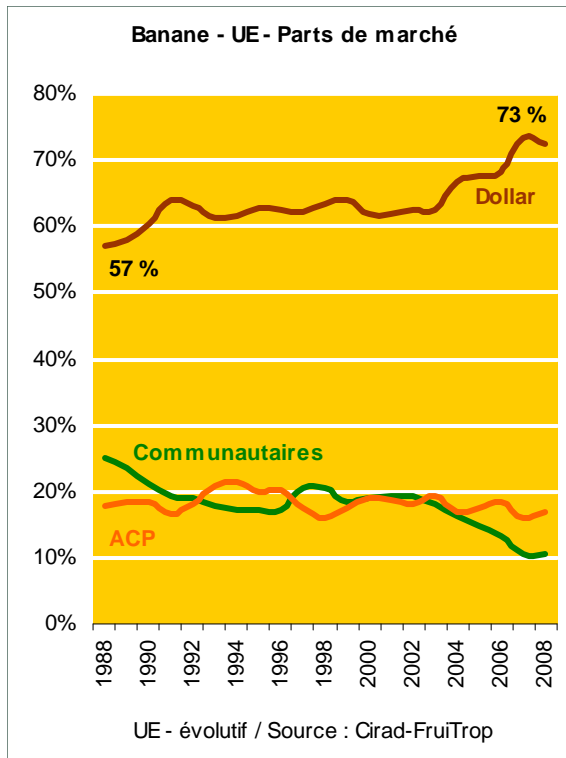
s'en faut. Les producteurs équatoriens et costariciens ont vu augmenter de manière très significative leur prix minimum officiel et, ce qui compte davantage, les prix réels pour la marchandise spot ou pour celle contractualisée se sont envolés. Les exportateurs et les importateurs ont eux aussi bénéficié de la bonne tendance. Cela s'est traduit par un prix import Aldi (+ 6 % en 2008 à 13.4 euros/carton) en hausse généralisée, preuve d'une excellente dynamique de marché. Les opérateurs intermédiaires ont certes acheté plus cher la banane auprès des producteurs, mais beaucoup sont eux-mêmes producteurs. Enfin les consommateurs, ceux-là mêmes qu'on voudrait bien nous faire passer pour les dindons de la farce, n'ont semble-t-il pas adopté de comportement hostile vis-à-vis du fruit. Depuis 2006, la consommation européenne annuelle s'est largement développée : + 1.3 kg par habitant depuis 2005, soit 1 000 000 de tonnes supplémentaires ! Les prix de détail sont restés quasi stables dans toute l'Europe, comme en Allemagne où les étiquettes chez les hard discounters sont passées de 0.99 à 1.01 euro/kg entre 2007 et 2008. La situation en France est comparable, avec un prix de détail moyen qui a augmenté de 3.5 % depuis 2006, alors que l'indice

des prix à la consommation pour les fruits frais gagnait 8.4 % sur la même période ! C'est une valse des étiquettes qui manque singulièrement de tempo.

Mais la critique du régime de droit de douane actuel ne s'arrête pas là. On entend encore certains pseudo-spoliés dire : « Certes tout se passe pour le mieux dans le meilleur marché bananier au monde sauf que, à n'en pas douter, certains (les origines dollar) doivent souffrir pour que d'autres en tirent les bénéfices (les producteurs communautaires et les origines ACP) ». Malheureusement pour les jusqu'au-boutistes de la libéralisation, le monitoring du marché bananier européen montre que quel que soit le type d'origine (pays tiers, ACP ou dollar), ils ne sont en aucun cas les oubliés de la croissance. Les origines dollar ont exporté 974 000 tonnes de mieux en 2008 qu'en 2005. Sur la même période, les ACP en sont à + 155 000 tonnes. Les producteurs européens sont eux en forte baisse de 80 000 tonnes. Même si pendant ce temps l'UE s'est élargie à deux nouveaux membres, on peut s'accorder sur le fait que (1) l'augmentation est impressionnante, (2) la croissance a profité aux seules importations et (3) les origines dollar se sont taillé la part du lion.



© Régis Domergue



A qui profite la déréglementation ?

Alors pourquoi venir bousculer un marché si vertueux ? D'autant que le potentiel mondial de production et d'exportation ne s'est pas exprimé pleinement depuis l'ouverture du marché européen. En effet, les mauvaises conditions météorologiques n'ont épargné aucune des régions de production : coups de vent en Afrique, inondations au Costa Rica, en Colombie et au Brésil, cyclones en Amérique centrale, en République dominicaine, en Martinique et Guadeloupe, en Jamaïque, températures très basses en Équateur, etc. La pression de l'offre a de ce fait été limitée, la nature jouant donc le rôle de régulateur, aidée dans sa dramatique tâche par un contexte de forte demande en Europe, en Russie, en Méditerranée et au Moyen-Orient. Certains ont vite oublié le printemps 2006. A l'époque, forts de leurs nouveaux droits illimités à exporter vers l'UE, des opérateurs latino-américains de toutes



tailles venaient enfin goûter à l'eldorado européen. On connaît la suite et la forte chute des marchés que cela entraîna. On relira avec intérêt l'analyse qu'Eric Imbert, chercheur au Cirad et grand connaisseur reconnu des marchés, délivrait alors dans les colonnes de **FruiTrop** : « (...) des offres de banane dollar portant sur des quantités limitées mais compétitives en termes de prix ont joué un rôle déstabilisant » (cf. **FruiTrop** n° 134 – conjoncture de mars 2006) ou encore le mois

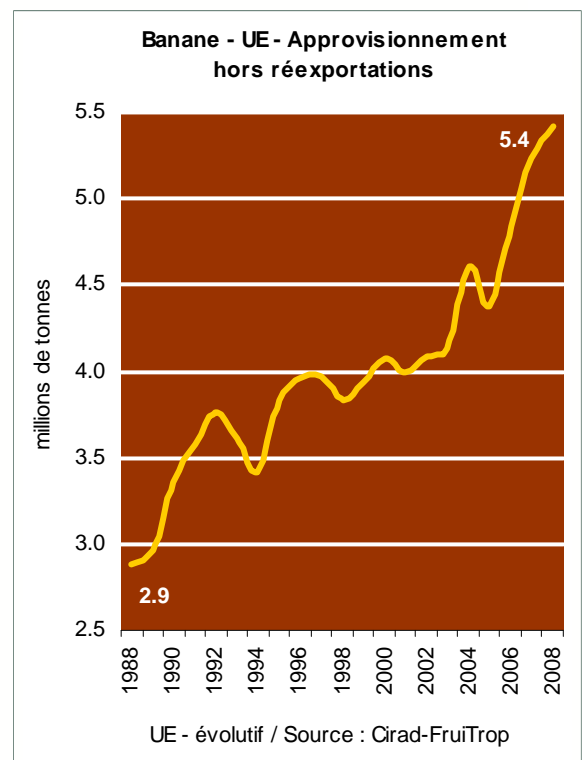
suivant, « (...) bien qu'en quantité relativement modérée, l'offre de banane dollar très dispersée et parfois très compétitive a réussi à semer le désordre dans la filière » (cf. **FruiTrop** n°135 – conjoncture d'avril 2006).

Si bonne dynamique du marché il y a, pourquoi venir la perturber ? Si la bonne tenue est due à une offre mondiale en deçà de son potentiel, pourquoi prendre le risque d'un surapprovisionnement en ouvrant un peu plus encore le marché ? Espérons que nous n'assistons pas à une libéralisation à marche forcée pour de mauvaises raisons ou pour le principe. On condamnerait en quelque sorte pour l'exemple car, selon l'OMC, un marché doit être forcément totalement ouvert et déréglementé pour être efficace. On condamne-



rait pour l'honneur, celui des dirigeants latino-américains qui ont obtenu la mise au ban de l'UE et qui souhaitent désormais obtenir réparation, y compris en déséquilibrant un marché où leurs producteurs gagnent un peu mieux leur vie qu'auparavant. Et tant pis si, au lendemain de la victoire, les mêmes déclareront comme Pyrrhus : « Encore une victoire comme celle-là et nous sommes perdus » ■

Denis Loeillet, Cirad
denis.loeillet@cirad.fr



Légumes du Maroc

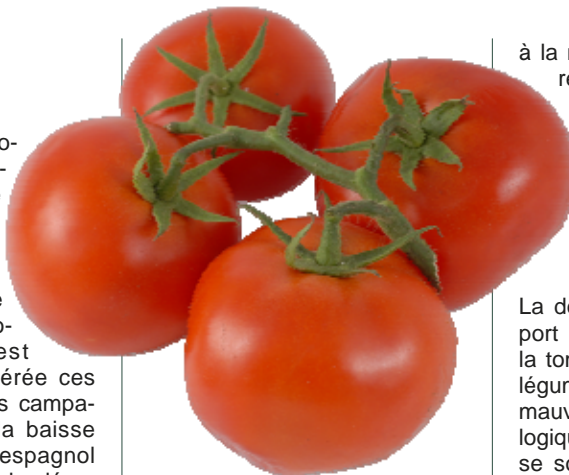
Petit ralentissement conjoncturel

La tomate, toujours leader

La tomate reste le produit phare des exportations marocaines de

légumes, dont elle représente à elle seule 48 %. La progression s'est encore accélérée ces trois dernières campagnes, entre la baisse du potentiel espagnol (Canaries) et le développement des envois vers les pays de l'Est et la Russie. La saison 2008-09 a été riche en rebondissements, avec un début de campagne brutal au mois d'octobre à l'ouverture du contingent à droit nul, ce qui a conduit à une baisse rapide et très forte des niveaux de prix et à la mise en place pour huit jours de l'ETM (Equivalent Tarifaire Maximum) dès le 29/10/2008. Cette période a néanmoins été suivie par une reprise du marché jusqu'à la fin du mois de décembre, avec une faible présence espagnole du fait du décalage des productions pour satisfaire aux exigences de la lutte intégrée. Les prix se situaient entre 0.80 et 1.00 euro/kg sur les marchés export, niveau qui autorise le dédouanement de la tomate marocaine dans le cadre des accords du Gatt et en dehors du quota global octroyé au Maroc par l'accord d'association avec l'UE. En

revanche, le début de l'année 2009 a été nettement plus laborieux avec le



à la moyenne des cinq dernières années).

Petit repli conjoncturel pour le haricot ?

La demande croissante à l'export ne touche pas seulement la tomate mais l'ensemble des légumes même si, en raison de mauvaises conditions météorologiques, la campagne 2008-09 se solderait par un recul total de 23 % par rapport à 2007-08 (557 000 tonnes d'après le cumul au 15 juin 2009 de l'EACCE). Parmi ces légumes très prisés par les marchés extérieurs figurent notamment les haricots. Ces produits (haricot plat et filet) arrivent en effet juste après la tomate à l'exportation et n'ont cessé de se développer depuis plus de dix ans. Le volume exporté en 1995 toutes régions confondues était de 7 000 tonnes. Lors de la campagne 2007-08, il a dépassé 120 000 tonnes. Le Maroc a rapidement pris sa place sur le marché européen car sa proximité et un coût de main-d'oeuvre peu élevé lui ont permis de s'imposer dès le début des années 2000. Les contraintes logistiques (deux à trois jours de camion réfrigéré) sont moins

développement de la production espagnole, bien qu'elle ait été inférieure d'au moins 30 % à la normale, en raison entre autres de très basses températures. Le marché s'est toutefois de nouveau repris au mois de mars grâce au retard des productions européennes : l'hiver ayant été rigoureux, les productions ont été décalées pour limiter les coûts de chauffage. Néanmoins, les prix ont fortement fluctué durant cette période à cause du niveau qualitatif hétérogène des productions précoces en fin de campagne. Le mois d'avril a été particulièrement porteur, du fait du développement de la consommation et de tout ce qui a été dit précédemment. Globalement, 320 000 tonnes de tomate auraient été exportées toutes destinations confondues selon les chiffres de l'EACCE (cumul au 15 juin 2009), soit une baisse de 7 % par rapport à 2007-08, mais des volumes néanmoins supérieurs à ceux des années antérieures (+ 20 % par rapport



© photos Régis Domergue

Le Maroc est le premier fournisseur extra-européen de légumes devant la Turquie et Israël. Le développement de cette origine est continu et diversifié. Le marché européen reste, de loin, son principal débouché puisqu'il représente encore 92 % de ses exportations, soit 665 000 tonnes sur un potentiel de 720 000 tonnes lors de la campagne 2007-08. Cette part diminue néanmoins un peu (95 % encore en 2006-07) au profit notamment des pays d'Europe centrale et orientale (dont la Russie) qui représentent désormais 5 % des échanges (35 000 tonnes en 2007-08). Le potentiel de la campagne 2008-09, bien que d'un bon niveau, a toutefois été pénalisé par les mauvaises conditions météorologiques qui ont également fortement affecté les productions espagnoles.

Légumes — Maroc — Exportations toutes destinations confondues

tonnes	2003-04	2004-05	2005-06	2006-07	2007-08
Tomate	220 598	236 879	239 422	296 349	343 681
Melon	28 181	43 942	46 119	47 552	55 584
Pomme de terre primeur	50 608	44 984	32 504	44 464	57 584
Haricot Helda (plat)	41 122	50 583	65 747	54 795	72 045
Courgette	35 127	29 278	39 031	44 587	49 266
Poivron	21 884	28 533	35 920	35 893	48 469
Haricot vert	39 122	33 020	38 349	53 242	48 169
Autres légumes	25 812	30 487	40 773	48 088	45 026
Total	462 454	497 706	537 865	624 970	719 824

Source : EACCE

importantes que pour ses concurrents africains, ce qui permet un approvisionnement constant, plusieurs fois par semaine, quand les autres origines n'ont que des dessertes hebdomadaires. Les importations françaises ont cependant plutôt tendance à stagner ces dernières années, autour de 38 000 à 39 000 tonnes, en raison entre autres du repli de certains opérateurs sur leurs fondamentaux, notamment la tomate, le haricot vert demeurant un produit de spécialiste. Toutefois, les importations hexagonales ne concernent essentiellement que le haricot filet, or le développement des exportations marocaines est surtout lié à la très forte demande du marché espagnol pour le haricot plat. D'après certains experts, cette croissance devrait se poursuivre compte tenu du développement de la demande, d'autant que dans la grande majorité des cas les produits proviennent d'opérateurs espagnols installés au Maroc ou ayant des partenariats avec des producteurs locaux. Les mauvaises conditions météorologiques ont cependant pénalisé le niveau qualitatif de la production en 2008-09, entraînant un repli des exportations de 17 % par rapport à 2007-08 en haricot vert

(40 000 tonnes) et de 11 % en haricot plat (64 000 tonnes).

Le poivron pimente la gamme !

La tomate et les haricots ne sont pas les seuls produits à avoir connu un développement rapide. La courgette et le poivron ont aussi enregistré une hausse remarquable de leurs exportations, y compris à destination de l'Espagne qui affronte d'importants problèmes de production : forte concurrence de l'immobilier, problèmes phytosanitaires, main-d'oeuvre ou ressource en eau. Ainsi, les exportations de poivron progressent régulièrement, d'autant que les problèmes rencontrés par l'Espagne avec l'affaire du Méthamidophos ont entraîné un report de la demande et une modification des modes de culture espagnols (lutte intégrée et décalage des productions). Les exportations marocaines sont alors passées de 36 000 tonnes en 2006-07 à 48 000 tonnes en 2007-08 et 51 000 tonnes cette campagne, en dépit des mauvaises conditions météorologiques. L'essentiel des volumes était jusqu'à présent plutôt réservé au marché espagnol (15 300 tonnes en 2007-08), mais d'autres destinations comme la France (15 200 tonnes en 2007-08) ou même l'Allemagne (10 000 tonnes en 2007-08) initialement très engagée auprès des fournisseurs espagnols, augmentent progressivement leurs achats. Les exportations de courgette connaissent également une progression constante depuis le début des années 1990. Elles ont atteint 49 000 tonnes en 2007-08 et sont en grande majorité destinées au marché français (40 300 tonnes en 2007-08). Elles ont un peu marqué le pas en 2008-09 (44 000 tonnes, soit - 11 % par rapport à 2007-08), même s'il faut souligner le bon début de campagne et le fort niveau d'exportation en janvier et février, compte tenu du déficit espagnol, ce qui a néanmoins pesé sur les niveaux de prix.



© Photos Pierre Gerbaud

La pomme de terre n'a pas la frite

En revanche, les exportations de pomme de terre primeur peinent à se maintenir, sauf en 2007-08 où la production européenne avait été très déficitaire, du fait initialement d'une forte concurrence de l'Égypte mais surtout d'un développement marqué ces dernières années des exportations israéliennes sur le marché européen. La pomme de terre reste pourtant l'une des principales cultures maraîchères du Maroc. Elle occupe une superficie d'environ 60 000 ha par an, soit 23 % de la superficie maraîchère globale, pour une production annuelle de 1.5 million de tonnes. Les exportations totales oscillent entre 45 000 et 55 000 tonnes, mais stagnent sur leur principale destination, à savoir le marché français (23 000 à 38 000 tonnes ces dernières années). Elles ont été particulièrement réduites cette année, entre de mauvaises conditions météorologi-



ques et une situation de marché très concurrentielle, pour un total d'exportation toutes destinations confondues de seulement 8 700 tonnes ■

Cécilia Céleyrette, Infofruit
c.celeyrette@infofruit.fr

FRUITROP

Votre revue sur le web



Nouvelle version

<http://passionfruit.cirad.fr>

3 500 articles en texte intégral !



© Régis Domergue

Le haricot

vert

Le marché du haricot vert continue son évolution.

Entre 2005 et 2008, les importations de l'Union européenne ont augmenté de 23 %, passant de plus de 160 000 tonnes à plus de 197 000 tonnes. Pendant cette période, les exportations marocaines et kenyanes ont connu une progression respective de 35 % et 25 %. La plus forte progression reste celle du Burkina Faso qui passe de 514 tonnes à plus de 1 100 tonnes, soit plus de 120 %. En revanche, on observe un fléchissement des exportations égyptiennes et sénégalaises qui perdent elles 21 % et 20 %. Seuls le Maroc, l'Egypte et le Kenya disposent d'une offre qui couvre maintenant presque toute l'année, les autres origines n'étant présentes que durant la contre-saison.

Sommaire

p. 9	Marché de contre-saison dans l'UE : une offre toujours en progression
p. 14	Une segmentation de plus en plus fine
p. 15	Pois mangetout : un produit en développement
p. 16	Origines africaines de contre-saison : avantages et contraintes
p. 18	Fiche pays producteur : le haricot vert au Maroc
p. 20	Panorama statistique : monde, USA, UE, Japon
p. 22	Campagne 2008 du Sénégal : une offre de plus en plus hétérogène
p. 23	La culture du haricot vert en Afrique
p. 25	Les principales variétés
p. 26	Maladies et ravageurs
p. 28	Récolte et post-récolte

Un dossier proposé par Thierry Paqui



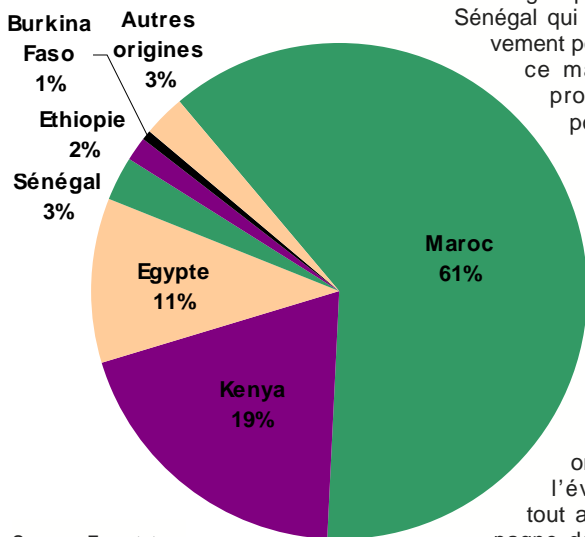
Marché du haricot vert de contre-saison dans l'UE

Une offre toujours en progression

En 2008, le Maroc est resté de loin le premier fournisseur extra-européen de haricot vert avec plus de 61 % de parts de marché. Avec des exportations en progression de 10 %, il accroît un peu plus sa domination par rapport à 2007 où il représentait déjà 58 % des importations européennes. Cet accroissement de parts de marché s'est

semblé-t-il fait au détriment des exportations égyptiennes qui reculent de 3 %, passant de 14 % à seulement 11 %. La situation reste en revanche inchangée pour le Kenya et le Sénégal qui comptent respectivement pour 19 % et 3 %, et ce malgré une légère progression des exportations kenyanes (2 %) par rapport à 2007.

Haricot vert - Importations extra-UE en 2008



Source : Eurostat

Au fil de la campagne

Quatre marchés, France, Belgique, Pays-Bas et Italie, ont permis de suivre l'évolution des flux tout au long de la campagne de contre-saison du haricot vert. A l'exception de la

France où l'on trouve un marché pour le haricot filet et un marché, certes faible, pour le haricot Bobby, l'appréciation de la campagne de contre-saison se résume à comparer le positionnement du Sénégal par rapport aux origines qui lui ont été concurrentes.

Alors que les périodes de production et donc d'exportation des origines maghrébines ont tendance à s'étendre — avec plus ou moins de succès — les périodes d'exportation des origines subsahariennes, Sénégal et Burkina Faso notamment, sont plus courtes. En effet, leurs expéditions commencent de plus en plus tard et sont souvent interrompues prématurément à cause

de soucis de qualité, comme ce fut encore le cas cette année.

France

Ce marché recherche avant tout un haricot filet de qualité pour lequel les opérateurs sont parfois prêts à payer un prix très élevé. En revanche, il y a très peu de place pour la qualité intermédiaire qui est très vite déclassée et assimilée à de la mauvaise qualité, surtout lorsque les conditions de marché sont difficiles.

Au cours de la campagne passée, quatre origines ont approvisionné le marché français de manière assez régulière avec du haricot filet : Sénégal, Burkina Faso, Kenya et Maroc.

La campagne 2008-09 a été plutôt moyenne dans l'ensemble. Plusieurs problèmes de qualité, tels que lots secs et manquant de main, sont venus

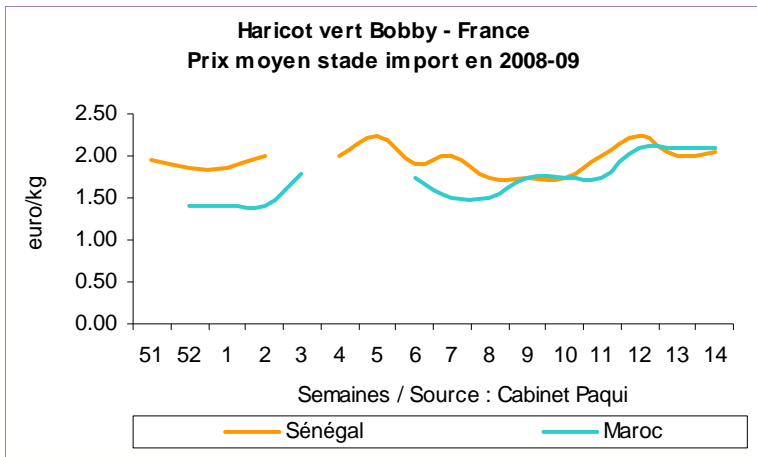
Calendrier d'approvisionnement de l'Union européenne

La période de production européenne varie selon les pays et s'étale en gros du 15 juin au 15 octobre. L'offre en provenance des pays africains, dite de contre-saison, s'étend de novembre à avril. Le Kenya, premier fournisseur du marché européen jusqu'en 2000, dispose d'une offre régulière toute l'année. Le Maroc, actuel premier fournisseur européen, et l'Egypte ont réussi à étendre considérablement leur période de production grâce à des cultures sous serres. Ils sont également présents tout au long de l'année, avec des volumes moindres à certaines périodes. Parmi les origines retenues, seuls le Burkina Faso et Madagascar approvisionnent le marché avec des volumes assez limités qui les cantonnent sur un marché de niche.

Haricot vert — Union européenne — Calendrier d'approvisionnement											
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	D
Maroc											
Kenya											
Egypte											
Sénégal											
Ethiopie											
Burkina Faso											
Madagascar											

■ Pleine saison ■ Basse saison



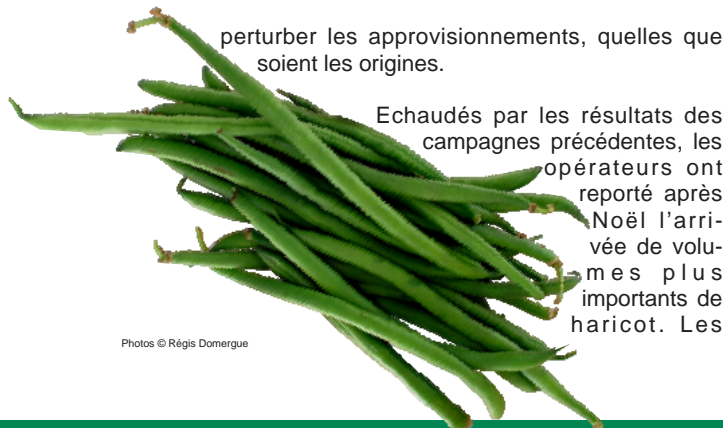


premiers conteneurs n'ont été disponibles qu'à partir de la troisième semaine de 2009.

Sur le marché du haricot filet très fin, le Kenya reste la référence absolue. De nouveau, son offre n'a pas été très importante et a connu des soucis de qualité, la rouille notamment.

Elle reste cependant la référence, l'étalon par rapport auquel sont appréciées toutes les autres origines présentes sur ce marché. Comme à l'accoutumée, les prix pour les haricots du Kenya sont restés relativement stables, fluctuant entre 3.35 et 3.90 euros/kilo en moyenne selon la période et la disponibilité de l'origine.

Le désengagement de certains opérateurs du Sénégal — notamment ceux qui faisaient du haricot filet — a permis le retour du Burkina Faso. Malheureusement, la qualité de ses lots a été très irrégulière tout au long de la campagne. Généralement bien calibrés et bien triés, les haricots filet de cette origine évoluaient vite. Les lots réceptionnés étaient souvent méconnaissables deux jours à



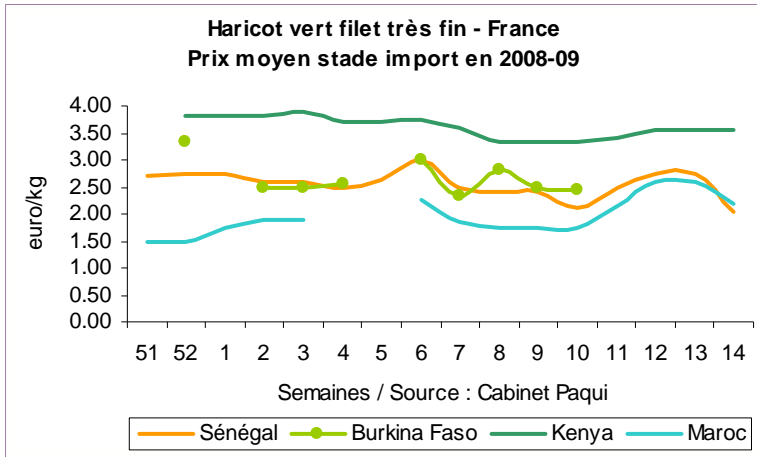
perturber les approvisionnements, quelles que soient les origines.

Echaudés par les résultats des campagnes précédentes, les opérateurs ont reporté après Noël l'arrivée de volumes plus importants de haricot. Les

Photos © Régis Domergue

Haricot vert — Union européenne — Importations mensuelles															
	Saisons (oct. à sept.)			2008											
	2005-06	2006-07	2007-08	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc
Intra UE, dont	185 369	166 047	143 630	5 303	6 372	6 178	6 009	5 923	5 329	17 462	22 619	41 784	33 952	11 193	4 721
Espagne	24 730	23 017	24 537	2 414	2 665	2 671	2 217	2 015	2 448	1 224	731	1 030	1 610	1 808	1 830
France	87 511	74 009	50 486	1 047	1 575	1 794	2 073	1 988	804	9 475	5 241	17 013	16 059	4 922	1 200
Pays-Bas	45 979	45 900	44 972	827	884	929	781	1 059	1 096	3 490	12 366	19 453	14 163	2 013	995
Allemagne	9 693	8 432	10 536	136	220	166	276	231	197	2 393	3 540	2 382	1 083	204	275
Italie	4 274	3 691	3 816	246	219	241	201	309	423	462	340	285	221	120	241
Belgique	10 182	8 190	5 394	249	444	67	120	117	68	134	119	1 400	645	2 002	113
Royaume Uni	833	498	776	66	45	51	23	27	57	12	10	20	19	39	14
Pologne	359	610	749	13	44	78	9	3	34	65	46	72	43	18	14
Extra UE, dont	181 133	189 495	182 434	23 832	20 167	20 733	20 689	20 566	17 616	8 221	5 840	6 814	13 576	19 316	19 165
Maroc	102 631	109 058	110 092	15 243	12 781	12 361	12 311	13 375	12 443	4 767	2 768	3 441	9 084	12 765	10 956
Kenya	32 980	36 620	36 459	3 089	3 192	3 864	3 656	3 425	3 491	2 891	2 609	2 967	3 063	2 742	3 319
Egypte	27 007	27 765	22 054	2 693	1 367	1 634	3 245	3 069	1 307	257	74	62	1 086	3 140	3 306
Ethiopie	4 689	3 342	2 979	687	583	845	444	81	-	1	-	23	-	-	732
Sénégal	7 040	6 424	5 385	1 476	1 424	1 364	554	220	23	16	-	-	28	9	334
Burkina Faso	660	841	1 221	259	442	288	20	-	-	-	-	-	-	-	139
Tanzanie	1 055	520	580	59	53	48	43	40	58	51	56	59	45	46	51
Guatemala	363	379	287	51	29	37	31	36	27	16	11	2	29	43	34
Chine	32	320	51	1	2	-	-	0	1	23	1	-	-	1	23
Rép. dominicaine	413	724	690	66	71	73	67	75	68	70	55	52	66	54	19
Turquie	790	638	710	3	2	22	122	116	84	51	122	140	33	69	15
Zambie	948	720	338	43	26	32	43	29	27	20	17	24	9	14	6
Jordanie	229	172	75	34	12	17	5	1	0	0	0	0	-	0	3
Zimbabwe	1 295	730	182	16	13	13	36	26	16	1	-	0	3	-	0
Gambie	361	238	244	5	69	29	3	0	-	-	-	-	-	-	-
Pérou	32	125	91	1	23	3	26	5	11	10	5	2	6	-	-

Source : Eurostat



peine après leur mise en marché. Avec des cours moyens situés entre 2.35 et 3.35 euros/kilo selon le moment de la campagne, les produits burkinabè n'ont pas vraiment pu profiter de la faiblesse de l'offre kenyane ni de l'irrégularité de l'offre sénégalaise en haricot filet. En cours de campagne, certains opérateurs ont dû réduire leurs importations à cause d'une qualité trop irrégulière. Les fortes chaleurs ont précipité la fin de campagne pour les lots du Burkina Faso, qui dès la semaine 10 étaient de plus en plus rares.

Comme lors des campagnes précédentes, la commercialisation des haricots filet du Sénégal a été quelque peu troublée par la disponibilité sur le marché de lots avion ou bateau de cette même origine, sans aucune distinction concernant le mode de transport. On pouvait ainsi trouver une variation de prix pouvant aller de 1.50 à 2.00 euros le kilo ! Il semble toutefois nécessaire, dans l'intérêt de la filière sénégalaise, que certaines règles soient fixées sur les pratiques culturelles, surtout en ce qui concerne les produits acheminés par bateau. A signaler également les importants problèmes de tri qui ont une fois encore été à l'origine de certaines désillusions. S'il est vrai que les lots de haricot filet peuvent mieux se valoriser sur le marché français, c'est à la seule condition qu'ils soient de bonne qualité, mais surtout qu'il s'agisse vraiment de haricot filet. A plusieurs reprises, certains opérateurs ont cru pouvoir obtenir de meilleurs cours en

mettant des haricots Bobby dans des colis de haricots filet très fins. Cela a fortement gêné la lisibilité de l'offre sénégalaise et, une fois de plus, a nui à son image.

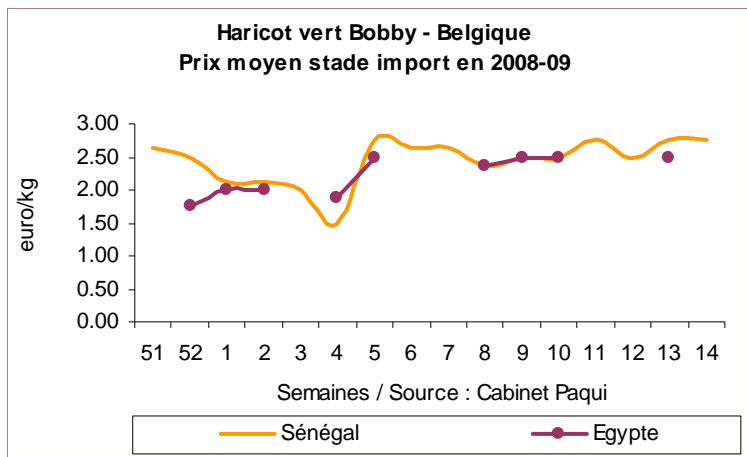


Le marché

Haricots verts, Pois Mangetout et Fruits de la Passion
Beans, Snowpeas and Passion Fruit

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

Production Certifiée **EUREPGAP**



Haricot vert - France Prix import		
euro/kg	Min	Max
Très fin		
Burkina Faso	2.35	3.35
Kenya	3.35	3.90
Maroc	1.50	2.60
Sénégal	2.05	3.00
Bobby		
Maroc	1.40	2.10
Sénégal	1.75	2.25

L'offre en provenance du Maroc a également été très perturbée pendant la période de contre-saison. De fortes pluies dans les zones de production ont affecté la qualité des haricots qui évoluaient assez vite. L'offre s'en est trouvée interrompue pendant deux semaines.

Le haricot Bobby a des débouchés moins importants que le haricot filet sur le marché français. Une bonne partie des volumes réceptionnés est réexportée

vers d'autres marchés. La faiblesse générale de la demande pour le Bobby cette année n'a pas permis d'écouler des volumes importants.

Belgique

Bien qu'on trouve également sur ce marché des lots acheminés par bateau, nous avons fait le choix de suivre l'évolution des cours du marché avion. En effet, depuis maintenant deux campa-

gnes, on observe un intérêt croissant et le développement d'un marché pour des produits de qualité qui peuvent être mieux valorisés que ceux expédiés par voie maritime. Sur ce créneau, la principale origine concurrente du Sénégal a été l'Egypte.

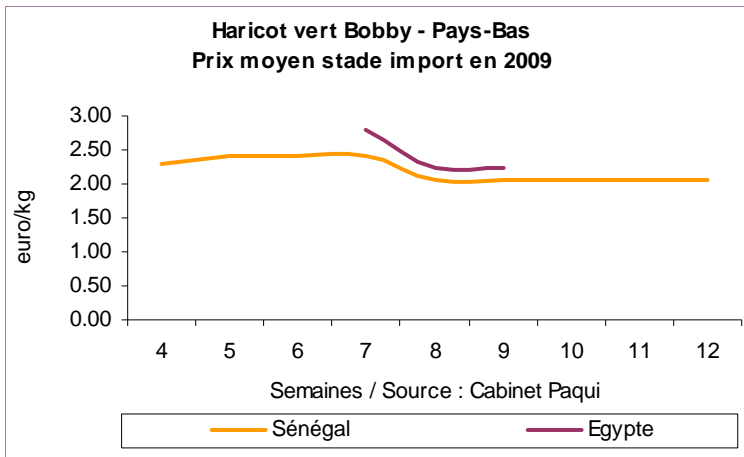
Les premiers envois par avion en provenance du Sénégal n'étaient pas de bonne qualité. Les lots réceptionnés pendant les deux premières semaines de la campagne étaient secs et manquaient de main. Ceux d'Egypte (culture sous serres), plus réguliers, se sont tout de suite mieux positionnés. Moins chers et de qualité plus attractive, ces produits ont trouvé assez vite leur clientèle. La qualité des lots sénégalais est restée hésitante jusqu'à la fin de la semaine 3. De la semaine 4 à la semaine 6, sous l'effet d'un approvisionnement plus réduit et d'une meilleure qualité, les cours sont repartis à la hausse. Les ventes ont été lentes sur l'ensemble de la campagne, malgré un niveau de prix resté assez stable. Contrairement aux années précédentes, le démarrage de la campagne du Sénégal n'a pas mis fin aux exportations égyptiennes, qui se sont poursuivies parce qu'elles sont plus appréciées pour leur régularité par une partie des consommateurs.

Haricot vert - Belgique Prix import		
euro/kg	Min	Max
Bobby		
Egypte	1.75	2.50
Sénégal	1.50	2.75

Pays-Bas

Jusqu'à présent, c'était le marché de référence du haricot Bobby, les opérateurs ayant très bien réussi la segmentation marché avion et marché bateau. Au cours de la campagne écoulée, on a assisté à un renversement de situation. Le marché hollandais, qui absorbait la quasi-totalité de la production sénégalaise de haricot Bobby, a connu un frein. Pour certains, cela est dû à la crise et à la chute de la demande en provenance des autres marchés. Toujours est-il que ce ralentissement a





Haricot vert - Pays-Bas Prix import			
	euro/kg	Min	Max
Bobby			
Egypte	2.25	2.25	2.80
Sénégal	2.05	2.05	2.40

eu des conséquences sur les cours et les exportations sénégalaises.

La campagne de haricot vert a véritablement démarré avec l'arrivée des premiers conteneurs. La demande de réexportation étant plus

faible, les opérateurs sénégalais ont dû souvent réorienter leurs produits vers d'autres marchés, quitte à les conditionner dans des colis de filet très fin alors qu'il s'agissait de Bobby. Moins de volumes ont donc été absorbés par ce marché au cours de la campagne écoulee. Cette situation a eu pour effet de pousser les exportateurs sénégalais à réévaluer leurs objectifs en termes de segmentation du marché. Plusieurs opérateurs, qui s'étaient détournés de la culture du haricot filet, semblent avoir décidé de se repositionner sur ce produit.

Italie

C'est un marché principalement intéressé par le haricot Bobby. Le Sénégal y a perdu des parts de marché significatives, surtout en début de campagne. Echaudés par les problèmes de qualité rencontrés au cours des dernières campagnes, les opérateurs ont retardé au maximum la réception des premiers lots du Sénégal. Ainsi, alors que l'origine est habituellement très prisée pour sa qualité, elle n'a fait son entrée sur le marché que bien tardivement, à la fin de la cinquième semaine. La présence de

Haricot vert - Italie Prix import			
	euro/kg	Min	Max
Bobby			
Egypte	1.65	1.65	2.45
Maroc	1.60	1.60	1.95
Sénégal	2.00	2.00	2.45

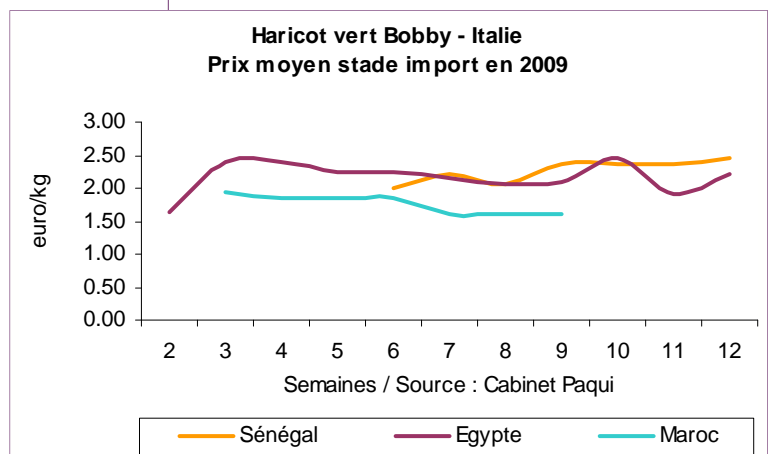
lots du Maroc, de piètre qualité et disponibles à tous les prix, ainsi que de lots d'Egypte rendait inintéressante l'importation de produits du Sénégal. Mais la baisse des volumes du Maroc et la chute plus prononcée de leur qualité ont per-



© Régis Domergue

mis l'entrée dans de meilleures conditions des lots du Sénégal. Toutefois, contrairement à ce qui se passait les campagnes précédentes, leur arrivée n'a pas permis d'écartier les autres origines. L'Egypte, dont la qualité des produits s'est nettement améliorée, a pu ainsi représenter une alternative à plusieurs occasions. A cause de soucis de qualité, on a très vite vu apparaître des lots avion du Sénégal pour suppléer parfois à l'offre maritime. Malgré un bon niveau de prix, les lots du Sénégal n'ont pas vraiment su convaincre les opérateurs ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr



Haricot vert : une segmentation de plus en plus fine

Avec des importations européennes approchant les 200 000 tonnes par an, le haricot vert fait partie des produits à forte évolution. Multipliées par trois depuis une dizaine d'années, les importations européennes continuent de progresser à un rythme soutenu. Le développement de ce marché est bien sûr le fait de l'émergence et de l'explosion des exportations marocaines, qui représentent à elles seules près de 60 % des volumes importés par l'Union européenne. Cette évolution a également eu ses revers pour d'autres origines traditionnellement exportatrices qui se sont retrouvées peu à peu marginalisées par manque de compétitivité. Mais au-delà de la modification des origines dans l'approvisionnement du marché européen, on observe également une segmentation plus fine du marché par l'élargissement de la gamme des produits proposés. Le haricot filet fin constitue l'essentiel de l'approvisionnement du marché, suivi du Bobby et enfin du filet très fin. Le commerce se scinde en deux grandes catégories de produits, avec d'une part les haricots livrés en vrac et d'autre part les haricots préemballés.

Les haricots en vrac représentent la majorité des volumes commercialisés en Europe. La segmentation s'effectue ici selon le type d'emballage retenu par les différentes origines. Ainsi, le Maroc expédie ses haricots fins et bobby dans des caissettes en bois d'environ 5 kg. Selon les marques, les colis sont recouverts d'un « complexe », sorte de filet synthétique agrafé sur les bords de l'emballage, ou comportent une séparation centrale en carton permettant un meilleur alignement des gousses et par là-même une présentation plus attractive. Les origines plus lointaines (Sénégal, Burkina Faso, Egypte, etc.) privilégient l'emballage en carton contenant généralement 4 kg de marchandise. Ces cartons peuvent être de type plateau ou télescopique, avec ou sans alignement des gousses. Enfin, le Kenya, souvent désigné comme référence pour le haricot vert, utilise des cartons télescopiques de poids distinct selon les marchés destinataires visés, qui se déclinent en 2 ou 2.2 kg pour les marchés du nord de l'Europe (Pays-Bas, Belgique par exemple) et en 2.7 kg pour le marché français principal consommateur de ce produit. De façon générale, les haricots fins et bobby sont plutôt conditionnés en emballage de 4 ou 5 kg, alors que les haricots très fins sont livrés de préférence dans des conditionnements plus réduits.

Cette offre déjà large ne concerne que des produits directement issus de la récolte et simplement emballés avant expédition. La segmentation du marché du haricot vert s'amplifie considérablement avec la gamme des produits préemballés, dont les volumes ne cessent de croître pour répondre à une demande plus compartimentée tenant compte de l'évolution des modes de vie et de consommation des populations européennes. Longtemps réservés au secteur de la RHD ou des commerces spécialisés de fruits et légumes, les haricots préemballés gagnent progressivement les autres circuits de distribution et notamment la GMS. Selon les marchés, on trouve une large gamme de produits qui se distinguent non seulement par l'emballage mais aussi par le type de produit proposé. On peut retenir trois catégories : les gousses entières simplement emballées le plus souvent en sachets, les gousses semi-éboutées et les gousses éboutées conditionnées en sachets ou barquettes. Là encore, le Kenya s'est forgé une image de spécialiste du haricot préemballé et les quantités qu'il exporte progressent fortement depuis quelques années. La proportion des haricots préemballés dépasse aujourd'hui celle des haricots vrac expédiés par l'origine. Le Sénégal et Madagascar ont également emprunté cette voie, mais dans des proportions moindres.

Si les haricots entiers et semi-éboutés sont davantage orientés vers le marché britannique, les haricots éboutés en barquettes ont résolument conquis les marchés d'Europe continentale. Les plus communément diffusées sont les barquettes filmées de 250 et 500 grammes. Ces produits, le plus souvent conditionnés en carton de 12 pour les barquettes de 250 g et en carton de 6, 8 et 10 pour les barquettes de 500 g, constituent une base commerciale qui peut être élargie à loisir. Ainsi, des haricots fins ou très fins peuvent être conditionnés en barquette de 150 et 200 g (carton de 8 à 24 barquettes) pour les marchés nord-européens. En dehors de ces références, les opérateurs proposent des conditionnements particuliers selon la demande des importateurs et des distributeurs. Pour la grande distribution, il n'est pas rare de voir des conditionnements de plus grande taille, tels que 45 barquettes de 150 g par exemple. Cette souplesse peu à peu acquise par les structures d'exportation leur a permis non seulement de maintenir leur présence sur le marché européen face à une concurrence accrue, mais aussi de développer des produits à plus haute valeur ajoutée.



Haricot vert fin - Maroc - Caissette bois 5 kg avec séparation centrale et « complexe »



Haricot vert très fin - Kenya
Gousses éboutées en barquettes de 250 g



par Pierre Gerbaud



Haricot vert très fin - Kenya
Carton télescopique 2.7 kg



Haricot vert très fin - Kenya
Carton télescopique de 2.7 kg

Pois mangetout : un produit en développement

Moins connu et moins consommé que le haricot vert, le pois mangetout (ou pois gourmand) se fait de plus en plus présent sur les étals des marchés européens. Les importations communautaires restent modestes, mais ont presque doublé au cours de la dernière décennie pour atteindre 26 600 tonnes en 2008. Ce total est légèrement surestimé dans la mesure où sont également pris en compte les pois à écosser et autres types de pois (type pois sucrés). En ne retenant que les origines spécialisées dans les pois mangetout, les importations européennes seraient en réalité de l'ordre de 20 000 à 23 000 tonnes, résultat néanmoins non négligeable. Les principales origines fournissant le marché européen sont par ordre décroissant d'importance : le Kenya (12 800 tonnes), le Guatemala (3 900 tonnes), la Zambie (2 000 tonnes), l'Égypte (1 400 tonnes), le Pérou et le Zimbabwe (1 300 tonnes) et enfin le Maroc (1 000 tonnes). La Chine, l'Inde et Madagascar sont également présents sur ce créneau commercial, mais avec des volumes nettement inférieurs (moins de 500 tonnes). Les

pois mangetout sont principalement dirigés vers le marché de la restauration mais, à l'instar des haricots préemballés, leur diffusion s'élargit progressivement. Ils sont commercialisés éboutés ou non, avec une prédominance pour les premiers. Leurs conditionnements se rapprochent de ceux utilisés pour le haricot vert, avec des produits livrés en vrac et d'autres préemballés en barquettes. Le nombre de références s'avère plus réduit : un emballage carton de 2 kg pour le vrac (ébouté ou non) et l'usage généralisé de barquettes de 250 g. Pour les gousses en vrac, seul le Maroc utilise un conditionnement d'un poids supérieur. C'est également l'un des rares fournisseurs du marché européen à expédier des gousses non éboutées d'une moindre valeur commerciale. Pour les gousses éboutées en barquette, il existe quelques emballages spécifiques tels que les barquettes de 150 ou 200 g, plutôt destinées aux marchés nord-européens. Le nombre de barquettes par carton varie de 8 à 24, mais là encore les opérateurs peuvent ajuster le conditionnement selon la demande de leur clientèle. Le marché du pois mangetout semble plus spéculatif que celui du haricot vert, avec des variations de prix sensibles selon l'importance de l'approvisionnement et l'état de la demande plus versatile.

© photos Pierre Gerbaud



Pois mangetout - Kenya
Barquettes de 250 g



Pois mangetout - Kenya
Vrac en carton de 2 kg



Pois mangetout - Kenya
Barquettes de 150 g

Haricot vert — Origines africaines

		Sénégal	Burkina Faso
Gamme	coeur de gamme	Bobby	Filet
	complément	Filet	
Fret	terrestre		
	aérien	Vols réguliers	Vols réguliers
	maritime	Conteneurs	
disponibilité		Illimitée pour les conteneurs, moyenne pour l'aérien	Moyenne
	tarif	Elevé	Elevé
fréquence		Hebdomadaire	Hebdomadaire
qualité du service		Moyenne	Moyenne
desserte		France, Belgique, Pays-Bas, Italie	France
Compétitivité		Forte sur Bobby, moyenne sur filet	Moyenne sur filet
Potentiel en production		Bon. Disponibilité en terres, possibilité de développement, main d'oeuvre qualifiée pour le Bobby et perfectible pour le filet.	Moyen. Disponibilité en terres, main d'oeuvre qualifiée pour le filet.
Organisation en production		Producteurs individuels et groupements. Filière qui se professionnalise de plus en plus.	Producteurs individuels et groupements. Désintérêt d'anciens producteurs pour la culture du haricot d'où baisse de production ces dernières années. Mais production de nouveau en progression.
Organisation à l'exportation		Associations de producteurs-exportateurs et d'exportateurs	Plusieurs associations de producteurs-exportateurs
Type de marché	position	Se partage le marché avec divers concurrents en France et en Italie, domine en Belgique et aux Pays-Bas.	Minoritaire en France (divers concurrents)
	concurrence	Maroc, Kenya, et Burkina Faso pour la France, Maroc et Egypte pour les Pays-Bas, Egypte pour la Belgique, Maroc, Egypte et Ethiopie pour l'Italie.	Maroc, Kenya et Sénégal (France)
coeur de marché		Filet pour la France, Bobby pour les Pays-Bas, la Belgique et l'Italie.	Filet pour la France
gamme		Toute la gamme	Filet, principalement filet très fin
certification		Plusieurs entreprises certifiées Globalgap	Nombre d'entreprises certifiées Globalgap en progression
reconnaissance		Irrégulière sur filet en France, bonne sur Bobby aux Pays-Bas et en France), irrégulière sur Bobby en Italie.	Bonne sur le filet, mais irrégulière par moments
Potentiel de développement		Volumes en Bobby, amélioration du travail de tri et de conditionnement du filet, développement du marché de l'ébouté.	Régularité de la qualité du filet
Période de commercialisation		100 % contre-saison (décembre à fin mars-début avril), concurrence de toutes les origines de contre-saison.	100 % contre-saison (décembre à fin février-fin mars selon les campagnes).
Observations		Origine à fort potentiel, avec des acteurs dont le professionnalisme continue de se développer. Pour le Bobby, pas grand-chose à apporter. Pour le filet, besoin d'améliorer le travail de récolte et surtout le tri en station de conditionnement. Les producteurs de filet sont de plus en plus confrontés à un problème de rendement à l'hectare. Possibilité d'améliorer la qualité des produits envoyés en structurant mieux la chaîne logistique.	Filière en pleine reprise. La relance est ralentie par un coût du fret aérien trop élevé pour être absorbé par la qualité produite du fait de son irrégularité. Quand les produits sont de bonne qualité, ils se vendent bien par rapport à la concurrence ouest-africaine. D'autre part, la mise en marché (arrivée des produits sur le marché) au bon moment reste un des problèmes cruciaux que les opérateurs doivent résoudre.

de contre-saison — Avantages et contraintes

Maroc	Ethiopie	Egypte	Kenya
Filet	Bobby	Bobby	Filet
Bobby haricot plat (Helda)			Bobby et divers pois
Camions réfrigérés			
	Vols réguliers	Vols réguliers	Vols réguliers
		Conteneurs et reefers	
Illimitée	Limitée	Très importante pour le maritime et moyenne pour l'aérien	Moyenne et souvent irrégulière durant la contre-saison
Généralement le plus bas des origines non-européennes	Moyen	Bas pour le maritime, moyen pour l'aérien	Elevé
Plusieurs fois par semaine, voire quotidienne selon la distance du marché	Hebdomadaire	Hebdomadaire	Hebdomadaire
Moyenne	Bonne	Bonne surtout avant l'arrivée des productions ouest-africaines, plus limitée ensuite.	Bonne
France, Espagne, Italie, Pays-Bas et Belgique	Italie principalement	Pays-Bas, Belgique, France, Italie	Royaume-Uni, France
Elevée sur filet et sur le coco plat, bonne sur Bobby	Forte sur Bobby	Forte sur Bobby	Forte sur filet et sur les différents pois
Bon. Disponibilité en terres et main d'oeuvre		Bon. Disponibilité en terres, possibilité de développement, main d'oeuvre qualifiée pour le Bobby.	Bon. Disponibilité en terres, possibilité de développement, main d'oeuvre qualifiée pour le filet.
			Quelques grosses structures qui intègrent dans leur circuit de production des petits producteurs ou « outgrowers », tout en les formant et en les préparant au respect des normes privées de plus en plus exigeantes. Une filière résolument tournée vers les certifications privées et qui se professionnalise de plus en plus.
			Plusieurs opérateurs plus ou moins importants par la taille et les volumes exportés qui servent de locomotive aux autres opérateurs de la filière.
Se partage le marché avec divers concurrents en France, minoritaire durant la contre-saison en Belgique et aux Pays-Bas.	Se partage le marché avec divers concurrents en Italie.	Minoritaire en France, se partage le marché avec concurrents en Belgique et aux Pays-Bas.	Se partage le marché en France avec le Maroc, le Sénégal et le Burkina Faso. Domine au Royaume-Uni.
Sénégal, Kenya et Burkina Faso (France), Sénégal et Egypte (Pays-Bas, Italie)	Sénégal, Egypte, Maroc	Maroc et Sénégal (France, Pays-Bas, Belgique, Italie)	Maroc, Kenya et Burkina Faso (France)
Filet pour la France, Bobby pour les Pays-Bas	Bobby pour l'Italie	Bobby pour les Pays-Bas, l'Italie et la Belgique	Filet pour le Royaume-Uni et la France
Toute la gamme		Toute la gamme	Toute la gamme
Globalgap pour une partie	Globalgap pour une partie	Globalgap pour une partie	Globalgap pour la plupart des exportateurs. Mais surtout, pour bon nombre d'opérateurs, une mise au niveau des exigences Globalgap sans pour autant rechercher la certification, les coûts étant un facteur limitant.
Qualité généralement moins bonne que celle des origines concurrentes ouest-africaines en période de contre-saison.	Bonne sur Bobby	Bonne sur Bobby	Excellente sur l'ensemble des produits exportés, principalement sur le filet et sur les produits pré-emballés.
Qualité sur filet	Régularité de la qualité et des volumes de Bobby	Qualité, régularité et coût lorsqu'on passe à la production sous serres ou celle exportée par avion.	Plus grande disponibilité surtout durant la contre-saison sur le marché français.
Toute l'année, avec une baisse en août et septembre	100 % contre-saison (décembre à fin avril), concurrence sur le marché italien avec les produits du Sénégal, du Maroc et de l'Egypte.	Toute l'année avec une baisse de l'offre de novembre à mars-avril (productions sous serres).	Toute l'année avec selon les pays destinataires une offre moins soutenue, par exemple en France lorsque la concurrence est plus forte (contre-saison de décembre à mars).
Depuis la diversification des exportations du Maroc et le développement de la culture du haricot vert, la production est en constante augmentation, principalement grâce aux exportations de haricot plat (coco) vers l'Espagne. Malgré des volumes impressionnants, l'origine peine à imposer une véritable image de qualité sur le haricot filet durant la période de contre-saison, pendant laquelle les produits des origines concurrentes lui sont généralement préférés.	Origine reconnue et appréciée pour la qualité de son travail sur le Bobby. Elle est toutefois handicapée par des soucis de qualité qui, associés au coût élevé du fret aérien, poussent souvent les importateurs à interrompre plus tôt leur campagne.	En nette progression pour la qualité et la compétitivité. A représenté une réelle alternative au Sénégal lorsque celui-ci était moins régulier sur des marchés comme la Belgique et l'Italie.	Longtemps la référence et le premier fournisseur de l'UE en haricot, le Kenya est maintenant devancé par le Maroc grâce à sa forte production de haricot plat. Il reste la référence en matière de qualité sur le marché du filet, ce vers quoi tous les autres veulent tendre. Handicapé par un coût de fret élevé, il se distingue et se différencie par la qualité des produits qu'il propose et par un développement important des produits pré-emballés à forte valeur ajoutée.



Fiche pays producteur

Le haricot vert au Maroc

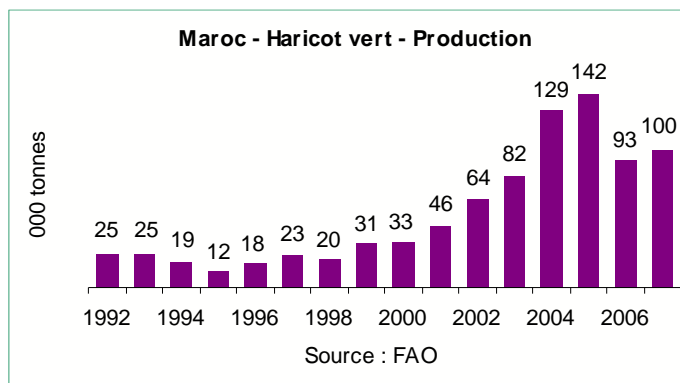
par Cécilia Céleyrette

Le Maroc est devenu en une dizaine d'années un intervenant majeur du marché du haricot, grâce à des atouts économiques et logistiques qui l'ont rendu très compétitif face à ses concurrents africains. La production, initialement située dans le nord du pays, s'est délocalisée dans le sud (Souss) à la seule fin de développer les flux vers le marché européen. La production a été multipliée par cinq en dix ans et le haricot est, après la tomate, le deuxième légume exporté par le Maroc. L'essentiel des volumes est destiné au marché européen, notamment l'Espagne et la France, mais les envois se développent dorénavant également vers les marchés d'Europe du Nord.



Localisation

On distingue deux grands types de haricot au Maroc : le haricot Helda ou coco plat et le haricot vert ou filet. Ce dernier, qui s'adapte bien à la diversité des conditions climatiques du pays, est particulièrement présent pour l'export dans deux zones. Ainsi, près de 80 % de la production se situe dans la région du Souss-Massa et 11 % dans la zone de Rabat-Salé. Les producteurs effectuent en règle générale deux cycles, pour des rendements de 15 tonnes/ha. Les haricots verts filet extra fins sont produits dans la zone de Rabat (Skhirat), tandis que la région du Souss-Massa (Agadir) produit essentiellement du Bobby en raison de la chaleur et du temps de transport. L'essentiel de la production de haricot vert se fait en plein champ (2 080 ha, soit plus de 4 000 ha en deux cycles), et 260 ha sont cultivés sous serres. Le haricot Helda est lui quasi exclusivement produit dans la région du Souss-Massa (98 %) et à 80 % sous serres, pour une superficie totale de plus de 1 800 ha conduits en moyenne en un cycle et demi, avec des rendements de 25 à 30 t/ha. Des problèmes de ressource en eau et de disponibilité des terres dans la région du Souss-Massa freinent cependant son développement.



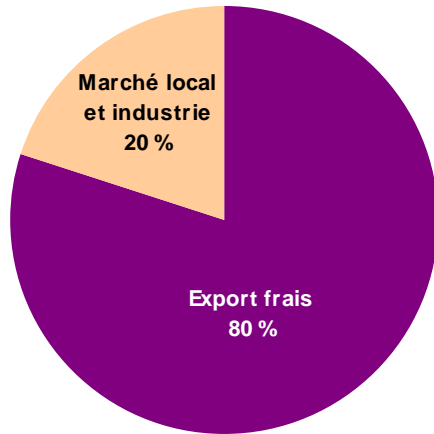
Production

La progression du haricot au Maroc a été très rapide, faisant désormais de cette origine le deuxième producteur mondial derrière le Kenya. La production a sensiblement augmenté ces dernières années, passant de 20 000 tonnes dans les années 1990 à plus de 100 000 tonnes dès la campagne 2003-04. Elle semble un peu marquer le pas aujourd'hui, en raison notamment de mauvaises conditions météorologiques qui ont réduit le potentiel. De plus, les producteurs se tournent également vers d'autres types de production, comme le petit pois (2 600 ha) et le pois gourmand (60 ha), à haute valeur ajoutée.

Calendrier de production et variétés

Les principales variétés utilisées au Maroc sont soit des variétés naines, de plein champ ou sous tunnels nantais, soit des variétés à rames, adaptées aux serres. La culture du haricot vert est essentiellement conduite en plein champ en deux cycles permettant de couvrir pratiquement toute l'année, avec des variétés comme Polysta pour le Bobby et Venta pour le fin et le très fin. A noter que les producteurs utilisent les mêmes variétés pour le fin et le très fin, voire l'extra fin. Trois variétés dominent le segment du haricot Helda : Estefania, Oriente et Dona.

Haricot vert — Maroc — Calendrier de production												
	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A
Haricot vert												
Haricot Helda												



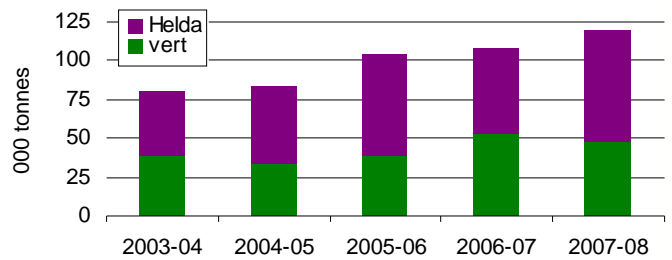
Débouchés

La part de la production destinée à l'exportation est importante. Elle représente 80 % des volumes de haricot vert et 100 % de ceux du haricot coco. Les volumes revenant à l'industrie et au marché local sont donc réduits.

Exportations globales

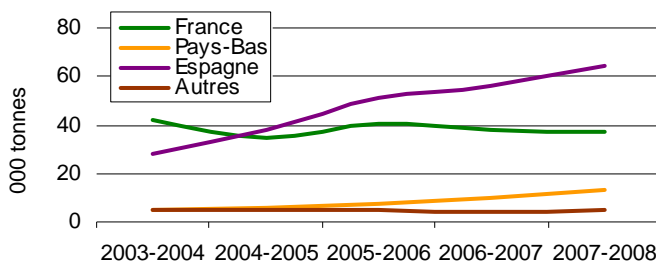
Les exportations de haricot vert ont fortement progressé à la fin des années 2000, atteignant rapidement 30 000 tonnes. Toutefois, après un engouement général de la part des importateurs, la distribution de ce produit fragile se concentre désormais plutôt dans les mains de spécialistes. Les importations oscillent donc dorénavant entre 50 000 et 60 000 tonnes, destinées quasi exclusivement au marché européen. La part du marché français est relativement stable, de 25 000 à 30 000 tonnes. L'Espagne est le deuxième client du Maroc, mais les tonnages de haricot vert fluctuent sensiblement. En revanche, on enregistre une progression continue des envois à destination des Pays-Bas (4 100 t en 2003-04 et 10 200 tonnes en 2007-08) au détriment des origines africaines et de l'Égypte. Les envois de haricot Helda ont quasiment doublé ces cinq dernières années, atteignant 72 000 tonnes en 2007-08, dont 80 % sont absorbées par le seul marché espagnol.

Maroc - Haricot - Exportations



Source : EACCE

Maroc - Haricot vert - Exportations par destination



Source : EACCE

Logistique

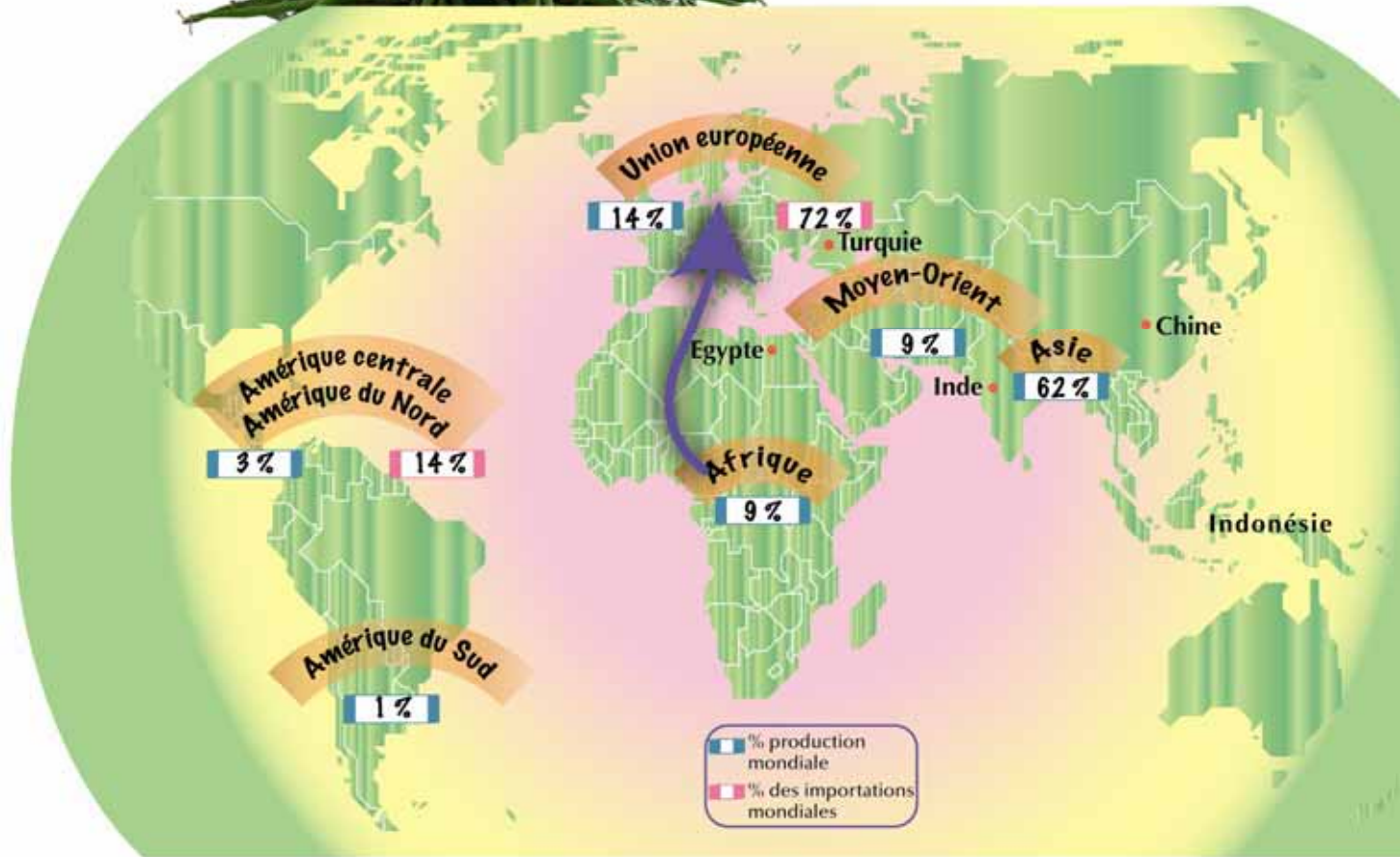
Ces produits étant très fragiles, ils doivent être acheminés le plus rapidement possible vers leur destination. Ils sont transportés soit par avion (extra fin), soit par camion frigorifique. Dans ce cas, la température conseillée est de 4°C et l'hygrométrie de 95 % car, à des températures plus basses ou plus élevées ou lors de fluctuations de température, le produit subit un brunissement, d'abord sur les extrémités puis partout sur la gousse. Il n'est d'ailleurs pas conseillé de transporter le haricot filet dans un même camion que la tomate ou d'autres produits qui n'ont pas les mêmes exigences de température et d'humidité relative. Lorsque les conditions de conservation sont très favorables, il ne perd en qualité qu'après quatre à cinq jours. Le transport par camion prend deux à trois jours via le port de Tanger jusqu'au marché de Perpignan.



Haricot vert

(filet, mangetout, etc.)

une production mondiale de 6.4 millions de tonnes
un commerce mondial d'environ 460 000 tonnes



Haricot vert — Importations des Etats-Unis

tonnes	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total, dont	23 869	24 031	26 968	27 891	30 634	30 596	29 922	31 418	32 711	36 012	41 744
Mexique	22 271	20 827	25 040	26 780	28 797	28 086	26 883	27 497	26 787	28 573	31 947
Guatemala	262	376	350	254	478	339	422	1 679	4 535	6 728	8 392
Pérou	34	21	107	30	16	259	239	156	154	190	522
Canada	1 185	2 544	1 310	486	832	1 341	1 862	1 527	832	222	456
Nicaragua	0	0	0	0	24	0	18	280	100	41	240
Autres	16	234	124	139	172	304	233	213	146	149	170
Rép. dom.	102	29	36	203	316	267	266	66	158	109	17

Source : douanes US, code 070820

Haricot vert — Importations du Japon

tonnes	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total, dont	1 029	1 144	1 339	1 310	1 435	868	1 119	1 635	1 555	1 132	992	849
Oman	705	947	882	976	993	727	925	1 397	1 211	1 028	992	749
Chine	0	37	269	161	154	100	144	164	278	80	0	100
Etats-Unis	0	0	38	14	21	21	0	0	0	15	0	0
Mexique	157	70	65	22	24	6	0	1	0	1	0	0
Nelle Zélande	158	79	79	97	77	1	3	0	0	0	0	0
Autres	9	10	6	40	166	14	47	72	65	9	1	0

Source : douanes Japon, code 070820000

Haricot vert - UE Importations par point d'ent

Pays	% des importations	1999-2000
Allemagne	8%	4%
Portugal	3%	4%
Italie	5%	4%
Belgique	5%	6%
Pays-Bas	19%	13%
Royaume-Uni	23%	17%
France	32%	25%
Espagne	3%	26%

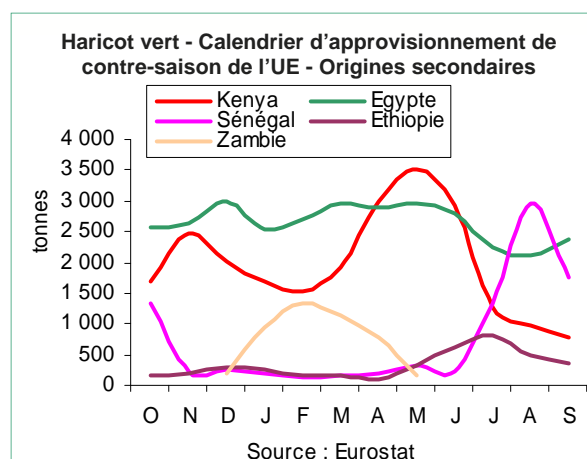
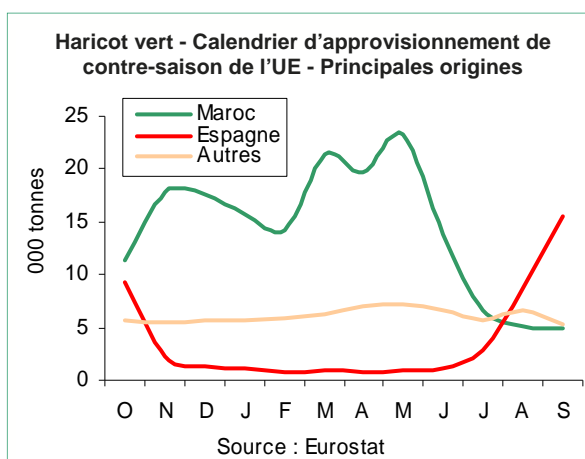
1999-2000

Haricot vert Production mondiale	
2006	000 tonnes
Monde	6 416
Chine	2 431
Indonésie	830
Turquie	564
Inde	420
Egypte	215
Espagne	215
Italie	191
Maroc	142
Belgique	110
Etats-Unis	97
Thaïlande	92
Pays-Bas	70
Grèce	68
Roumanie	64

Haricot vert Exportations mondiales	
2006	000 tonnes
Monde	460
Maroc	109
France	70
Kenya	37
Pays-Bas	36
Mexique	29
Egypte	28
Espagne	26
Etats-Unis	26
Royaume-Uni	20
Malaisie	15
Belgique	13
Allemagne	12
Kirghizistan	7
Sénégal	6

Haricot vert Importations mondiales	
2006-2007	000 tonnes
Monde	460
UE-25, dont	333
<i>Espagne</i>	81
<i>Belgique</i>	73
<i>France</i>	53
<i>Pays-Bas</i>	36
Etats-Unis	36
Canada	30
Egypte	26
Singapour	11
Sri Lanka	6
Em. arabes unis	5
Malaisie	3
Suisse	3
Liban	2

Sources : FAO, douanes UE, USA, Japon, Cirad



Haricot vert — Importations et production de l'Union européenne									
tonnes	1999-00	2000-01	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05	2005-06	2006-07	2007-08
Total global, dont	182 021	208 225	251 474	282 584	321 058	345 671	341 783	336 363	318 069
France	26 914	27 257	64 429	66 391	70 003	87 511	70 773	51 418	45 934
Pays-Bas	27 188	36 476	36 628	48 011	52 626	45 980	45 271	45 562	47 559
Allemagne	8 080	6 451	8 354	8 149	8 007	9 693	8 426	11 627	9 890
Belgique	3 890	5 318	5 309	6 032	5 753	10 182	8 175	5 498	3 584
Italie	8 092	6 606	4 825	2 327	4 228	4 274	3 622	3 912	2 957
Royaume-Uni	298	693	664	809	1 186	833	498	798	382
Danemark	6	15	9	184	299	311	571	485	819
Pologne	435	247	432	687	364	328	458	749	534
Approvisionnement « été » Intra UE hors Espagne	74 903	83 063	120 651	132 591	142 465	159 113	137 793	122 065	113 465
Maroc	19 865	32 927	43 096	56 937	79 960	84 977	102 631	109 058	110 092
Kenya	23 169	22 514	21 539	23 202	28 854	30 543	32 980	36 620	36 459
Egypte	17 956	19 895	21 625	21 750	27 513	27 000	27 007	27 765	22 054
Sénégal	5 974	5 830	5 608	4 800	5 556	7 059	7 040	6 424	5 385
Ethiopie	3 523	3 168	2 140	2 648	3 534	4 509	4 689	3 342	2 979
Burkina Faso	2 264	1 985	1 326	1 197	903	562	660	841	1 221
Zimbabwe	2 371	2 373	1 781	1 379	1 397	2 038	1 295	730	182
Rép. dominicaine	454	478	509	615	484	385	413	724	690
Zambie	2 479	4 060	2 007	2 225	1 466	1 307	948	720	338
Turquie	713	781	1 108	1 239	979	889	790	638	710
Tanzanie	19	207	340	213	687	1 009	1 055	520	580
Guatemala	42	40	49	134	367	310	363	379	287
Total extra UE	81 802	96 594	103 064	118 070	153 155	161 830	181 133	189 495	182 434
Espagne	25 316	28 568	27 759	31 923	25 439	24 729	22 857	24 803	22 170
Approvisionnement « automne-hiver- printemps » Extra UE + Espagne	107 119	125 162	130 823	149 993	178 594	186 559	203 990	214 298	204 604

Source : Eurostat, code 070820

Sources : sources professionnelles, FAO, Douanes UE, Japon, IFAS

Source : Eurostat



Campagne haricot vert 2008 du Sénégal

Une offre de plus en plus hétérogène

La dernière campagne n'a pas été exceptionnelle, loin de là. Si l'offre en haricot vert du Sénégal reste encore la plus régulière et la plus recherchée pendant la période de contre-saison, force est de noter qu'elle a perdu un peu de sa superbe à certaines périodes de la dernière campagne. Les haricots du Sénégal réceptionnés se sont distingués le plus souvent par l'irrégularité de leur qualité. Toutefois, des marques que nous avons déjà identifiées comme connaissant une progression lente mais régulière ont continué à bien se positionner, au point d'être maintenant devenues incontournables pour des produits de qualité. En revanche, le désir d'accroître toujours davantage les volumes exportés, tout en négligeant le travail en amont sur la qualité, a été plus que défavorable à certaines marques et sur le long terme à l'origine Sénégal.

Les produits sénégalais ont été pris en défaut sur la qualité quels que soient les marchés suivis, au point de leur faire perdre parfois du terrain au profit souvent de l'Égypte. Si le Maroc et l'Égypte confirment bien leur désir de vouloir récupérer des parts de marché durant la contre-saison, il faut reconnaître que la cause n'est pas encore entendue et que le Sénégal, de même que le Burkina Faso, peut encore maintenir et même accroître sa position, à la seule condition de mieux maîtriser les problèmes de qualité assez récurrents.

Des problèmes logistiques de plus en plus fréquents qui affectent la qualité

Afin de réduire les coûts d'exportation et de faire face à une concurrence plus accrue des origines du Maghreb (Maroc et Égypte), les opérateurs sénégalais ont progressivement développé leurs envois par bateau. C'est un processus qui a mis du temps à aboutir mais qui semble maintenant mieux maîtrisé, à condition bien entendu de respecter certaines règles. Malheureusement, depuis maintenant deux campagnes, les exportations maritimes ont perdu en fiabilité et on assiste à un repositionnement des exportations par avion. Les opérateurs interrogés reconnaissent presque tous l'intérêt du transport maritime, moins onéreux, mais de plus en plus certains font le choix de se positionner sur un marché de niche, même si cela doit leur revenir un peu plus cher.

Il apparaît urgent pour le Sénégal de s'organiser, tant au niveau des procédures de production que des contrôles de qualité à mettre en place si l'on ne veut pas perdre le travail accompli. L'origine Sénégal paraît maintenant moins intouchable durant la contre-saison, et le transport maritime,

qui a constitué pendant un certain temps un nouvel avantage, pourrait très bien précipiter sa perte si les opérateurs ne veillent pas à mieux garantir la qualité des lots.

La diversification de l'offre en question ?

Le Sénégal a toujours eu un savoir-faire spécifique dans la production du haricot Bobby. Les opérateurs ont fait un véritable effort pour diversifier leur offre en proposant du haricot filet très fin et fin. Cette diversification leur a permis d'augmenter les volumes exportés, d'obtenir de meilleurs prix, le haricot filet très fin étant mieux rétribué sur certains marchés, et de prendre quelques parts de marché au Kenya, première origine positionnée sur ce créneau. Cependant, le Sénégal a toujours eu du mal à s'imposer véritablement, surtout à cause d'une irrégularité du travail fait en station de conditionnement qui l'a toujours empêché de représenter une alternative sérieuse à l'offre kenyane.

Depuis trois campagnes, la faiblesse du rendement des semences de la variété Amy, les coûts élevés de main d'œuvre, l'irrégularité des cours sur le principal marché destinataire (France) et les prix plus réguliers obtenus pour le haricot Bobby sur des marchés comme les Pays-Bas ont poussé plusieurs opérateurs, et non des moindres, à s'interroger sur le maintien des cultures de haricot filet. Ainsi certains ont réorienté la presque-totalité de leur production vers le Bobby. Ce choix progressif depuis 2006 a permis au Burkina Faso de se repositionner sur le marché du haricot filet au détriment du Sénégal.

Cependant, on a également assisté à une baisse progressive de l'offre sénégalaise. La crise mondiale a, semble-t-il, affecté les échanges davantage que prévu, et c'est dans un contexte totalement différent que s'est déroulée la campagne de contre-saison 2008-09 : rentabilité réduite du marché hollandais et qualité plus hétérogène de certaines productions de filet et de Bobby. Les difficultés rencontrées cette année sur le marché du Bobby ont permis de montrer l'intérêt d'une diversification de l'offre pour les exportateurs sénégalais. Des essais de nouvelles semences sont en cours pour le haricot filet. La filière sénégalaise saura-t-elle trouver les ressources nécessaires pour rétablir le travail qui avait été initié sur la qualité et qui avait permis à ses haricots d'être incontournables durant la contre-saison, ce qui semble de moins en moins être le cas ? ■

Thierry Paqui, consultant
paqui@club-internet.fr





La culture du haricot vert en Afrique

par Benoît Leverrier, benoit.leverrier@wanadoo.fr

Exigences

En conditions tropicales, la culture du haricot vert est plus particulièrement pratiquée pendant la saison sèche en zone sahélienne (Sénégal, Burkina Faso). Au Kenya, le climat et les zones de production qui se situent à diverses altitudes permettent des productions tout au long de l'année. Si le haricot se comporte bien sur de nombreux types de sol, il préfère toutefois les terres plutôt fortes mais sans excès car le haricot est sensible à l'asphyxie racinaire. Il se caractérise par un cycle végétatif très court, notamment dans les zones sahéliennes : début de récolte 45 à 60 jours après semis. En zone d'altitude au Kenya, ce cycle est beaucoup plus long : 60 jours minimum. Il convient pour cela de favoriser le développement de la plante en étant rigoureux sur la fertilisation et l'irrigation. Malgré ce cycle végétatif de courte durée, le haricot est sujet aux attaques de maladies et de ravageurs, qui peuvent être préjudiciables à la qualité des produits mais aussi aux résultats économiques.



Les sols

Afin de minimiser les attaques fongiques dès la germination et la levée des plantes et pour favoriser la productivité des parcelles, il est nécessaire de pratiquer des rotations culturales. Les précédents culturaux les plus favorables sont les céréales. Les cultures de légumes à feuilles et cucurbitacées sont à éviter. Les sols de structures diverses (limoneux-sableux, argilo-sableux) peuvent être retenus. La culture est possible sur les sols à structure battante (limoneux), mais la période semis-levée nécessite quelques précautions. De par son court cycle végétatif, il faut que le haricot se développe rapidement. C'est pourquoi la préparation du sol doit être minutieuse et rigoureuse. Un sol adapté à la culture du haricot vert doit :

- être travaillé sur un minimum de 35 à 40 cm ;
- avoir une structure homogène et un lit de semence aéré et fin ;
- être correctement nivelé de façon à éviter les zones humides (mauvais développement des plants et risques d'attaques fongiques).

La fumure de fond sera incorporée au moment de la préparation du sol pour qu'elle soit localisée dans la zone du développement racinaire des plantes. Les fumures organiques sont déconseillées car elles peuvent favoriser la sensibilité du haricot aux maladies et ravageurs en cas de mauvaise décomposition. Seule une matière organique bien décomposée, enfouie au moment de la préparation du sol, peut être appliquée.

Les semis

Les densités de semis sur les parcelles doivent permettre aux plantes d'avoir un développement végétatif raisonnable, sans excès. Une densité trop importante favorise l'étiollement des plants et, par conséquent, accentue la fragilité et les risques sanitaires. C'est pourquoi les densités de semis doivent tenir compte des éléments suivants :

- la variété et son développement végétatif ;
- la saison de plantation (densités moindres en période humide) ;
- la méthode d'irrigation (densités moindres avec une irrigation à la raie).

Les semences certifiées et traitées sont recommandées car elles permettent de protéger les jeunes plantules contre les premiers ravageurs (mouche des semis) et sont exemptes de germes et maladies de type *Fusarium* et grasse. Les besoins en semences avoisinent les 30 kg par hectare pour obtenir des densités d'environ 200 000 à 250 000 plants/ha. En cas d'irrigation au goutte-à-goutte, les densités sont en général plus importantes pour atteindre 300 000 plants/ha. Le dispositif d'intervalle entre les lignes de plantation est en moyenne de 30 à 40 cm et de 5 à 7 cm entre plants sur la ligne. En période pluvieuse ou de forte humidité, un espacement plus important sur la ligne permet au plant de sécher rapidement après une

pluie. Sur un sol bien ressuyé (si une irrigation a été effectuée auparavant), les graines sont placées à une profondeur de 2 à 5 cm. En sol léger et filtrant (sableux), il faut éviter de semer trop superficiellement. A l'opposé, en sol lourd et/ou battant, une profondeur de 2 à 3 cm est suffisante. Si une irrigation est nécessaire et recommandée dès le semis en sol sableux, il est déconseillé d'irriguer entre le semis et la levée en sol lourd et battant. En règle générale, en sol limoneux-argileux, la pré-irrigation effectuée avant semis est suffisante pour permettre aux graines de germer et d'assurer une levée homogène et régulière sur la parcelle.

La fertilisation

De par le cycle court du haricot vert, le choix des formes d'engrais est important. La fertilisation doit être basée sur l'utilisation d'engrais dont les éléments sont rapidement et facilement assimilables. La particularité des plantes de la famille des légumineuses, dont fait partie le haricot, est de pouvoir fixer l'azote grâce aux nodules sur les racines. Si cela permet un apport non négligeable en azote, les apports complémentaires restent nécessaires pour obtenir un rendement commercial optimum. La fertilisation sera raisonnée pour l'ensemble des éléments majeurs (N, P, K) et appliquée en partie avant la mise en culture (fumure de fond) et le solde au cours du cycle végétatif (fumure de couverture).

Dans de nombreuses zones de production, la fertilisation est assurée par des engrais simples et complets. Les engrais azotés (N) seront apportés sous forme uréique, ammoniacale ou nitr-

que, les phosphoriques (P) sous forme de phosphate d'ammoniacal ou superphosphate triple et les potassiques, sous les formes les plus couramment utilisées que sont le sulfate ou le nitrate de potasse. Les formes chlorures sont à éviter car le chlore est toxique pour de nombreuses cultures maraîchères et le haricot vert en particulier. Au moment des applications des fumures de couverture, il est important de pratiquer un binage superficiel ou de faire suivre l'épandage par une irrigation. Sur certains périmètres disposant d'installations plus techniques, les fertilisations, notamment de couverture, peuvent être associées à l'irrigation au goutte-à-goutte.

En complément des éléments majeurs, les éléments secondaires sont, en règle générale, associés à la fumure de fond sous forme de sulfate de magnésium pour la magnésium et de phosphate naturel ou scories pour le calcium. Les apports d'oligo-éléments indispensables à la culture (molybdène, zinc, cuivre et manganèse) seront assurés au besoin par des pulvérisations foliaires, voire apportés par le réseau d'irrigation au goutte-à-goutte.

Haricot vert — Fertilisation — Apports recommandés et schéma de fumure

	N	P	K
Dose recommandée par hectare	70-90 u	80-100 u	150-180 u
Fumure de fond en % de la fumure recommandée	40-50 %	40-50 %	40-50 %
Fumure de couverture (semis + 15 jours)	25-30 %	25-30 %	25-30 %
Fumure de couverture (semis + 25-30 jours)	25-30 %	25-30 %	25-30 %

L'irrigation

Comme pour la majorité des cultures de contre-saison en pays tropicaux, et notamment en zone sahélienne, l'irrigation des parcelles de haricot vert est indispensable pour permettre une production qualitative et quantitative. Sur certaines zones d'altitude au Kenya, les pluies peuvent couvrir en partie les besoins en eau. Traditionnellement, les parcelles sont irriguées par gravité. Certains périmètres ont opté pour des techniques d'irrigation plus pointues, à savoir l'irrigation au goutte-à-goutte et l'irrigation par aspersion.

Par gravité

Il est important pour ce type d'irrigation d'avoir un sol correctement nivelé pour permettre une circulation de l'eau sans encombre le long des lignes de plantation. Des disparités dans le nivellement vont provoquer l'accumulation d'eau dans certaines zones, propice au dépérissement des plants (asphyxie racinaire) et au développement de certaines maladies fongiques. Ce type d'irrigation consomme énormément d'eau et la gestion quantitative est délicate, notamment en saison des pluies (cumul irrigation + pluie parfois excessive).

Au goutte-à-goutte

Très bien adaptée à ce type de culture,

la technique du goutte-à-goutte demande de la rigueur, notamment en ce qui concerne le matériel de filtration, car l'eau chargée en particules peut boucher les gaines d'irrigation. Ce principe d'irrigation consomme nettement moins d'eau que le système par gravité et la gestion quantitative est plus souple et rationnelle. De plus, cette technique permet d'apporter, si nécessaire, la fumure de couverture en fractionnant les apports tout au long de la période de culture. Il convient d'être très rigoureux dans le choix et la qualité des engrais qui seront utilisés dans un schéma de ferti-irrigation, les risques d'obturation des goutteurs pouvant être préjudiciables à une bonne irrigation de l'ensemble des lignes et de la parcelle.

Par aspersion

Cette technique permet également de mieux gérer les volumes et apports en eau tout au long du cycle végétatif. Afin d'éviter les risques de brûlure sur feuilles, mais également pour limiter les risques de maladies fongiques notamment par temps lourd, il est préférable nécessaire d'arroser le matin ou le soir de préférence. Les arroseurs à gros jets ou grosses gouttes sont à proscrire car ils peuvent endommager le feuillage des plantes, mais aussi favoriser les éclaboussures de terre sur gousses et ainsi limiter le rendement commercial de la parcelle. Cette technique d'arrosage a l'avantage de limiter les populations de certains

ravageurs, notamment les acariens et les thrips.

Le haricot vert redoute le stress hydrique, surtout au stade levée et dans la phase floraison-grossissement des gousses. Malgré tout, il faut se garder d'une irrigation excessive au stade post-levée, pour éviter les attaques fongiques au niveau du collet des plantules. Un léger déficit hydrique raisonné après la levée favorise l'enracinement des plants qui exploiteront ainsi une zone profonde du sol. Les fréquences et doses d'irrigation peuvent être connues au regard des conditions climatiques, notamment en tenant compte des évaporations journalières. L'installation de tensiomètres au sein de la parcelle peut aider aux décisions de mise en eau, tant sur les doses que sur les fréquences. La connaissance et l'expérience des sols et de la culture sont à prendre en considération pour la gestion de l'irrigation. Les irrigations à la raie comme les irrigations par aspersion seront effectuées de préférence le matin, ce qui permet au feuillage de sécher au cours de la journée. Les irrigations par aspersion ne doivent pas être pratiquées immédiatement après un traitement foliaire fongique ou insecticide. De même, on évitera une irrigation juste avant la récolte. Les conditions de récolte seront plus confortables (pas de zones humides) et la qualité des produits meilleure (pas de risque de boue ou terre humide sur les gousses).



Les variétés de haricot vert

Photos variétés © Seminis

Depuis le milieu des années 1990, les variétés utilisées pour la production de haricot vert destiné à l'exportation vers les marchés de l'Union européenne ont peu changé. Elles sont une demi-douzaine à couvrir l'ensemble des cultures des pays producteurs d'Afrique et du Bassin méditerranéen. C'est la société Royal Sluis du groupe Seminis qui fournit l'essentiel de ce matériel végétal permettant la production et le commerce de ce produit de contre-saison particulièrement fragile. Plusieurs autres sociétés semencières sont en train de sélectionner de nouvelles variétés qui pourraient dans un proche avenir offrir un plus large éventail de choix pour les producteurs.

Différents types de haricot vert : Bobby, filet fin et filet très fin

Les variétés Amy, Teresa et Samantha occupent le créneau des haricots de type filet sans fils fin, alors que Paulista et Nerina s'orientent davantage vers la production de haricot fin de type bobby. Nerina semble en fin de parcours et est supplantée progressivement par Paulista. Les variétés Julia et Sagana de type filet très fin sont cultivées pour l'exportation vers la France et la conserve (Cameroun, Afrique du Sud). La répartition géographique des variétés est relativement égale selon les pays producteurs, toutefois telle ou telle variété trouvera plus de développement selon la segmentation de marché recherchée. Ainsi, le Kenya ou le Burkina Faso se tournent plutôt vers les haricots de type filet. Le Maroc, l'Egypte et le Sénégal optent pour une utilisation plus diversifiée des variétés disponibles selon les marchés destinataires où le haricot de type Bobby prédomine. Ces différentes variétés présentent plus ou moins les mêmes caractéristiques de production et se distinguent par la forme et la longueur de la gousse ou sa couleur d'un vert plus ou moins prononcé (à conditions de production égales). La variété Amy, très répandue, semble plus sensible à la rouille, une des principales maladies du haricot.



Paulista

Type Bobby

Calibre : 30 % de 6 à 8 mm,
60 % de 8 à 9 mm
Couleur : vert foncé brillant

Paulista est la meilleure variété de type Bobby. Elle assure un rendement stable et une qualité très demandée pour l'exportation. De plus, elle a une très bonne tolérance au transport. Elle est cultivée au Sénégal, en Gambie, au Maroc, en Ethiopie, en Egypte, au Kenya et en Afrique du Sud (pour le marché local).

Samantha

Type filet

Longueur : gousse droite
de 12 à 13 cm

Samantha est une variété vigoureuse, grâce à son système racinaire puissant, qui s'adapte bien aux conditions de stress. Elle a un potentiel de rendement très élevé. Elle est cultivée au Kenya et au Burkina Faso.



Teresa

Type filet

Longueur : gousse de 13 à 14 cm
Couleur : vert foncé
Résistances : rouille, anthracnose et mosaïque commune.

Teresa est leader sur le marché des variétés filet résistantes à la rouille, ce qui a son importance pour une origine comme le Kenya où cette maladie peut engendrer de graves problèmes. Le Kenya exporte l'intégralité de sa production vers le Royaume-Uni.

Amy

Type filet

Calibre : 70 % inférieur à 8 mm
Gousses droites et longues.

Amy est une plante vigoureuse à floraison étalée. Elle a une excellente capacité de conservation après récolte et conditionnement. C'est aussi une référence en matière de récolte manuelle. Elle est cultivée au Kenya, au Sénégal, au Burkina Faso, en Zambie et au Zimbabwe. La production d'Amy est essentiellement destinée à la France.



© Hubert de Bon



Maladies et ravageurs du haricot vert

La protection phytosanitaire doit permettre de produire un haricot répondant aux normes de qualité et respectant les normes résiduelles de pesticides. Elle doit être en adéquation tant avec la réglementation en vigueur dans le pays de production qu'avec les normes résiduelles des pays récepteurs du produit exporté. La lutte chimique doit être avant tout raisonnée. L'observation et la détection d'un seuil minimum doivent être prises en considération avant tout traitement à base de fongicides.

Principales maladies

L'apparition et le développement des maladies fongiques ainsi que leur intensité varient en fonction des zones (zone sahélienne du Sénégal ou du Burkina Faso, zone d'altitude du Kenya) et des périodes de production (en saison pluvieuse ou sèche au Kenya). Certaines maladies peuvent avoir, à certaines époques de l'année, des incidences qualitatives et économiques marginales ou au contraire majeures sur la production.



Des recommandations techniques peuvent aider à lutter contre l'apparition de ces maladies fongiques :

- respecter la rotation et l'assolement des parcelles destinées à la culture du haricot vert ;
- maîtriser l'irrigation, ce qui permet de limiter le développement de nombreuses maladies ;
- utiliser des semences certifiées et traitées ;
- mettre en culture des variétés reconnues résistantes ;
- mettre en place un programme phytosanitaire respectueux des normes résiduelles en vigueur.

Alternariose

En règle générale, cette maladie se limite aux feuilles de base et reste sans incidence sur les autres parties aériennes de la plante. Mais en conditions très humides et froides, les attaques peuvent atteindre les parties supérieures ainsi que les gousses. Les symptômes sur gousse peuvent n'apparaître qu'après récolte, une fois les produits conditionnés et exportés. Il est important de respecter les densités de plantation recommandées pour permettre aux plantes de sécher rapidement après les pluies ou les irrigations par aspersion. Des traitements fongiques peuvent s'avérer nécessaires.

Anthraxnose

Dans un premier temps, les feuilles sont attaquées par le champignon. Par la suite, l'ensemble des organes, et notamment les gousses, peuvent être à leur tour attaqués. Certaines variétés de haricot sont résistantes à cette maladie fongique. Il est recommandé de choisir parmi ces cultivars pour limiter les risques. Des traitements fongiques en cours de culture peuvent aider à limiter et à maîtriser les dommages causés par ce champignon.

Graisse du haricot

La bactérie responsable peut attaquer l'ensemble des parties de la plante. Les mauvaises conditions climatiques (froid et humidité) favorisent son développement. L'utilisation de semences traitées et sélectionnées limite l'apparition de la maladie. Certains traitements fongiques, notamment à base de cuivre, en cours de culture limitent son développement.

Rouille

Les symptômes apparaissent dans un premier temps sur feuilles. En période de forte humidité, l'ensemble du feuillage peut être affecté et se dessécher. Dans ce cas, la production est compromise. Un choix judicieux des parcelles (éviter les zones de bas-fond), une irrigation maîtrisée (arrosage le matin pour favoriser un ressuyage des plantes au cours de la journée), et l'utilisation de variétés résistantes permettent une maîtrise du développement de cette maladie. En dernier recours, un programme fongique préventif peut être appliqué.

Pythium, fonte des semis

Les plantules émergentes présentent des racines nécrosées, noires, et flétrissent rapidement. Dans les zones adjacentes apparemment saines, les nécroses racinaires peuvent avoir un impact sur le développement des plantes et sur les rendements commerciaux. Afin de limiter les attaques, il est important de bien respecter les rotations culturales et d'éviter les précédents de plantes sujettes à ces maladies. Les excès d'eau et d'irrigation au stade semis-levée favorisent l'apparition de ces maladies fongiques. L'utilisation de semences saines et traitées à base de fongicides est recommandée. Outre ces deux principales maladies qui peuvent affecter les cultures au moment de la levée, on citera dans le même registre les attaques possibles de fusariose, de pourriture des racines ainsi que du collet.

Principaux ravageurs

Comme pour les maladies fongiques, les zones et les saisons de production sont sujettes à des dommages plus ou moins conséquents causés par les principaux ravageurs. Certains autres ravageurs, dont la mouche du semis, la pyrale du haricot et la chenille légionnaire, peuvent avoir également des incidences sur la production de haricot vert. Des observations régulières des parcelles sont nécessaires pour déterminer les seuils d'intervention et adapter les traitements.



© Dominique Bordat

Puceron

Outre les dommages directs sur plante (mauvais développement), la présence de pucerons provoque l'apparition de miellat, substance

Colonie de pucerons

secrétée par ces insectes favorisant le développement de fumagine, un champignon de couleur noire. Le miellat et la fumagine déprécient la qualité des récoltes. En outre, le puceron présent sur les cultures est un facteur important de transmission de maladies virales. Si la lutte chimique peut se justifier, on utilisera en priorité des matières actives qui préservent les prédateurs naturels des pucerons.

Noctuelle de la tomate

La chenille s'attaque tout particulièrement aux gousses et occasionne d'importants dégâts. Toute importation de haricot dans laquelle on recense des chenilles est interceptée à son arrivée en Europe. C'est pourquoi il est important d'avoir un programme de lutte contre ce parasite. Des traitements préventifs sont le plus souvent appliqués sur les cultures. L'introduction de prédateurs spécifiques peut être associée à la lutte phytosanitaire. Il convient dans ce cas d'utiliser des matières actives respectueuses des populations de prédateurs.



© Dominique Bordat

Noctuelle



© Dominique Bordat

Mouche blanche

Ce parasite est présent dans de nombreuses zones de production et son impact peut être important sur les cultures maraîchères. Il est dommageable par l'apparition de miellat et la

Mouches blanches

transmission de nombreux virus. Le miellat rejeté par les larves favorise l'apparition de fumagine. La transmission de virus, en cas de forte infestation de mouches blanches, peut compromettre le développement des plantes et la récolte. Les traitements à base d'insecticides deviennent de plus en plus difficiles dans la mesure où la mouche blanche a développé une résistance à de nombreuses matières actives. Si les nouvelles générations de molécules sont encore efficaces, il est nécessaire également de prendre en compte les méthodes de lutte intégrée, notamment l'introduction de prédateurs naturels (hyménoptères parasites).



© Hubert de Bon

Dégâts de nématodes

Nématodes à galles

Le développement de nématodes sur le système racinaire pénalise la croissance des plantes. Des rotations bien conduites et des travaux du sol adaptés permettent de limiter l'impact de ce ravageur sur les cultures de haricot vert.

Mouche du haricot

Les mouches adultes pondent sur les jeunes plants et les larves envahissent les tiges. Les plantules parasitées finissent par se dessécher. L'utilisation de semences traitées permet en règle générale de maîtriser les dommages causés par ce ravageur.



© Dominique Bordat

Dégâts de mouche

Araignée rouge, acariens

Les fortes attaques d'araignées rouges pénalisent le développement des plantes et par conséquent les récoltes. Les conditions climatiques rencontrées en zones chaudes et sèches favorisent le développement de ce ravageur. Si les traitements chimiques peuvent éradiquer les populations d'araignées, on recense des résistances de plus en plus fréquentes. Des prédateurs peuvent également être introduits pour limiter les populations d'araignées sur les parcelles infestées. Dans ce cas, il est impératif d'utiliser des pesticides qui épargneront le prédateur introduit.



© Dominique Bordat

Dégâts de thrips

Thrips

Les piqûres de ces insectes ont un impact sur le développement de la plante qui finit par se dessécher. Des conditions chaudes favorisent le développement de ce ravageur. Dans certains cas, les traitements insecticides sont nécessaires.



© Dominique Bordat

Dégâts d'acariens



Récolte et post-récolte du haricot vert

© Photos Vilmorin



Récolte

La fréquence de récolte sera adaptée au type de haricot exporté. Pour le haricot extra fin (Kenya), les récoltes se feront tous les jours. Pour le Bobby, une récolte tous les trois à quatre jours est conseillée et tous les deux jours pour le haricot filet. Il est nécessaire de garder ces fréquences de récolte tout au long de la production pour éviter de pénaliser les rendements commerciaux par des écarts de triage importants. Les produits seront récoltés manuellement et cueillis avec le pédoncule. Un soin particulier est nécessaire pour préserver la qualité de la récolte, à savoir :

- ne pas surcharger les caisses de récolte (risque d'écrasement) ;
- préserver la fraîcheur des produits en évitant de les laisser en plein soleil ;
- mettre les récoltes le plus rapidement possible en chambre froide, y compris avant le triage si ce dernier est différé.

Les récoltes se feront de préférence le matin, sauf si la récolte sera sensibilisée aux exigences qualitatives

les plantes sont humides. Le personnel chargé de la récolte sera sensibilisé aux exigences qualitatives

Conditionnement

Les opérations de conditionnement vont permettre de mettre en colis des produits qui doivent répondre à la norme européenne de qualité relative au haricot vert (norme CE 912/2001). Pour cela, il est nécessaire d'effectuer un tri des produits après récolte pour :

- éliminer les gousses cassées, percées, tordues, etc. ;
- éliminer les débris végétaux (feuilles, tiges) ;
- classer les haricots selon le calibre.



Chaque colis conditionné destiné au marché d'exportation présentera les caractéristiques du produit, à savoir la catégorie, le calibre et l'ensemble des informations réglementaires (origine, nom du producteur/exportateur, etc.).

Haricot vert filet — Norme européenne

Largeur de la gousse	Calibre
ne dépassant pas 6 mm	très fin
ne dépassant pas 9 mm	fin
ne dépassant pas 12 mm	moyen

Conservation

Quel que soit le mode de transport retenu (voie aérienne ou maritime), il est impératif que les produits soient placés en chambre froide dès leur conditionnement. Les températures de conservation minimales se situent aux environs de 4°C et permettent au haricot vert de se conserver environ une semaine. Ce schéma est appliqué pour des exportations par voie maritime au départ notamment du Sénégal. Pour des circuits de mise en marché plus courts (voie aérienne) et sur des produits de calibre fin, les températures de conservation peuvent être proches de 10 à 12°C. Outre la température, il convient de conserver les produits conditionnés dans une atmosphère d'humidité relative proche de 80 % pour une conservation à 4°C et proche de 90 à 95 % pour une conservation aux environs de 10°C. Un excès d'hygrométrie peut provoquer des évolutions de gousse avec apparition de moisissures. Cela est d'autant plus important pour les produits transportés par conteneurs frigorifiques (Sénégal). Les produits conditionnés seront entreposés dans des chambres froides disposant d'une ventilation modérée pour éviter le dessèchement des gousses. Une fois le produit arrivé à destination, il est important de ne pas rompre la chaîne du froid pour préserver la qualité des haricots verts.





Repères

Les principaux produits	En parts des volumes et des dépenses totales de fruits du mois en France		
	En %	Volumes	Dépenses
Fraise	10		24
Pomme	27		20
Banane	16		11

Pages

La tendance des principaux produits du mois influence significativement la conjoncture globale du marché fruitier. Vous trouverez tous les mois dans la rubrique « Repères » une brève analyse les concernant, avant les pages consacrées à une sélection d'exotiques et d'agrumes.

Avocat	30
Banane	31
Orange	33
Pomelo	34
Litchi	35
Mangue	36
Ananas	37
Fret maritime	38

MAI 2009

Fraise

Le marché s'est montré assez satisfaisant. Pourtant, l'offre disponible était d'un niveau soutenu. La campagne espagnole s'est prolongée, alors que le niveau de la production française était assez important et supérieur à celui de l'an passé. La demande s'est montrée assez active à la faveur de prix détail relativement attractifs et d'une qualité satisfaisante. Ainsi, le cours moyen mensuel au stade expédition affichait un niveau convenable, malgré une nette baisse en fin de mois.

Mai 09 / Mai 08

Prix	=	Vol.	↗
------	---	------	---

Pomme

Le marché s'est dégradé, malgré une offre seulement modérée en provenance de l'hémisphère Sud. Mais le stock européen restant à écouler était important et la demande a suivi son habituelle baisse saisonnière. Dans ce contexte, les prix sont restés baissiers, hormis en Gala. Les marchés de la Golden et de la Granny se sont montrés particulièrement difficiles.

Mai 09 / Mai 08

Prix	↘	Vol.	↗
------	---	------	---

Banane

Le déficit d'approvisionnement a permis de limiter la baisse des cours. La demande s'est érodée, comme tous les ans à cette période, en raison de la pression croissante de l'offre en fruits de saison. Cependant, tous les groupes d'origines ont affiché un déficit d'approvisionnement. Ainsi, les cours ont décliné par rapport à avril, mais se sont maintenus à un niveau sensiblement supérieur à la moyenne.

Mai 09 / Mai 08

Prix	↘	Vol.	↘
------	---	------	---

Fret maritime

Le fait le plus marquant pour les armateurs et opérateurs de reefers au mois de mai n'avait pas vraiment de lien direct avec le commerce des reefers spécialisés. Avec le début de l'augmentation du prix du pétrole, le coût de carburant a augmenté de 20 % sur les quatre semaines du mois. Vu le peu de changement entre le début et la fin du mois dans le taux des contrats pour conteneurs, le calcul du TCE moyen a souffert, surtout pour les navires plus anciens.

Mai 09 / Mai 08

grands reefers	↘	petits reefers	↘
----------------	---	----------------	---

Remarques méthodologiques

Les statistiques figurant sur les pages suivantes sont des estimations de mises en marché en France. Elles ne sont calculées que pour les principaux pays fournisseurs. Leur élaboration est réalisée à partir d'informations sur les arrivages hebdomadaires ou de déclarations de mises en marché d'opérateurs représentatifs. Les chiffres figurant dans le tableau « les principaux produits » sont fournis par le CTIFL source SECODIP. Les données des pages conjoncture ne sont proposées qu'à titre informatif et n'engagent en aucun cas la responsabilité du Cirad.



Avocat

MAI 2009

Le marché s'est rapidement détérioré pour devenir extrêmement difficile en fin de mois. D'une part, l'offre a commencé à s'accroître fortement à partir de la semaine 20, pour devenir extrêmement lourde en Hass durant la deuxième quinzaine. Pourtant, les campagnes israélienne et mexicaine se sont terminées précocement en avril et les volumes espagnols ont été nettement inférieurs à la moyenne. Mais l'offre des pays fournisseurs de l'hémisphère Sud a explosé. Les volumes kenyans ont eux été modérés et les arrivages d'Afrique du Sud supérieurs à la moyenne. Et surtout, les volumes péruviens se sont développés très rapidement et ont été particulièrement massifs durant la deuxième quinzaine.

D'autre part, la demande n'a pas été aussi dynamique que les autres années, vraisemblablement en raison d'une offre de fruits concurrents très importante et vendue à des prix très attractifs (melon notamment).

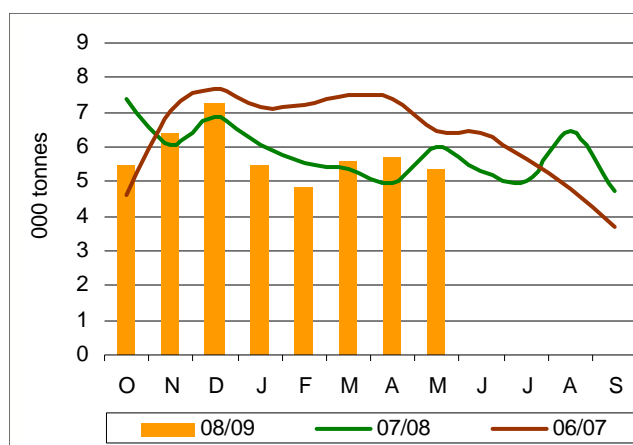
Ainsi, les prix ont rapidement décliné pour atteindre un niveau proche du coût de revient en fin de mois. La situation a été particulièrement difficile en ce qui concerne les gros fruits (calibres 12, 14, 16), particulièrement abondants dans l'offre péruvienne.

Comparatifs mensuel et annuel

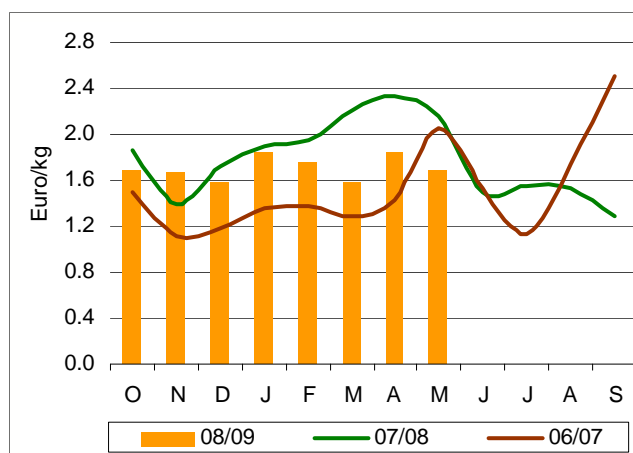
Volumes	Prix
Mai 2009 / Avril 2009	
↘ - 7 %	↘ - 9 %
Mai 2009 / Mai 2008	
↘ - 11 %	↘ - 22 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Mai 2009	Comparatif (en %)		Cumul saison 2008/2009	Comparatif saisons (en %)	
		2009/2008	2009/2007		08-09/07-08	08-09/06-07
Pérou	2 630	+ 50	+ 248	4 811	+ 60	+ 484
Mexique	-	- 100	- 100	8 192	+ 3	0
Espagne	587	- 64	- 81	11 022	- 36	- 28
Israël	-	-	- 100	11 984	+ 27	- 44
Kenya	331	- 53	- 27	2 487	+ 18	- 3
Afrique du Sud	1 796	- 3	+ 64	3 040	+ 13	+ 124
Total	5 344	+ 15	- 17	41 536	- 2	- 20



© Denis Loelliet

Banane

MAI 2009

Le déficit d'approvisionnement a permis de limiter la baisse saisonnière des cours. Les ventes ont continué de ralentir. Les fruits de saison ont occupé une part croissante des linéaires, notamment dans les pays d'Europe du Sud et en France. Cependant, les mises en avant consacrées à la banane sont restées nombreuses sur certains marchés comme la France.

De plus, l'approvisionnement s'est montré déficitaire pour toutes les familles d'origines. Les arrivages africains ont fortement décliné après le pic d'avril et ont été modérés. De même, les volumes en provenance des Antilles françaises, déjà inférieurs à la moyenne, ont accusé une forte baisse ponctuelle durant la troisième décade en raison d'un problème météorologique. Enfin et surtout, l'offre de banane dollar a été particulièrement légère. D'une part, le déficit costaricien a été encore plus marqué que les mois précédents, d'autre part, les apports colombiens, moyens durant les trois premières semaines, ont plongé en fin de mois en raison d'une grève. Enfin, les arrivages en provenance d'Equateur n'ont été que moyens, les exportateurs ayant ciblé en priorité le marché des Etats-Unis.

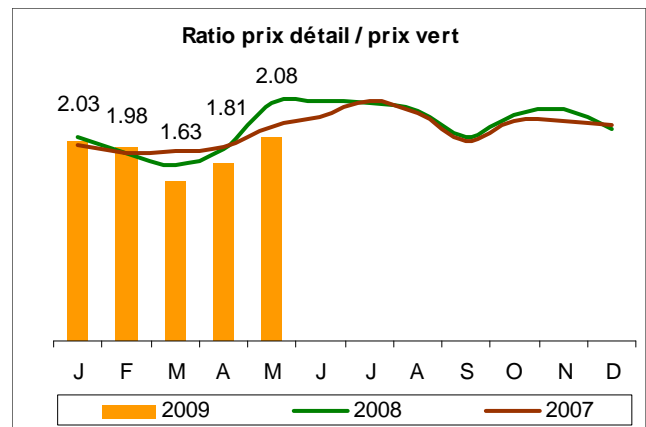
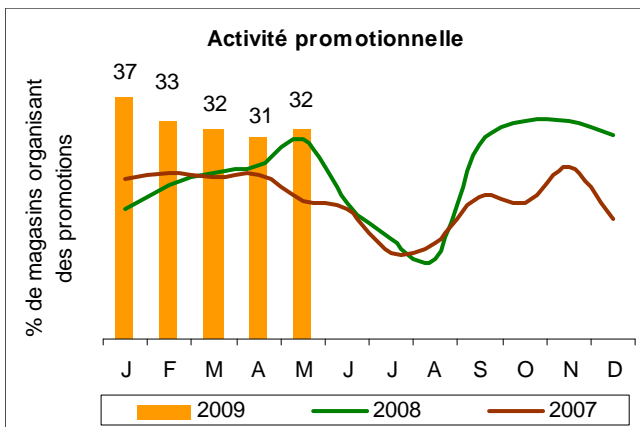
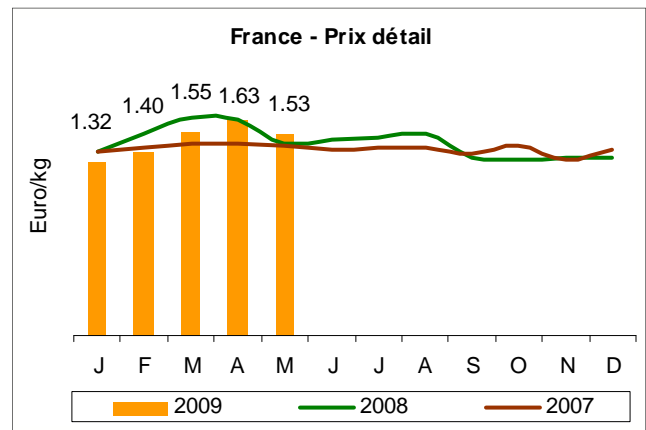
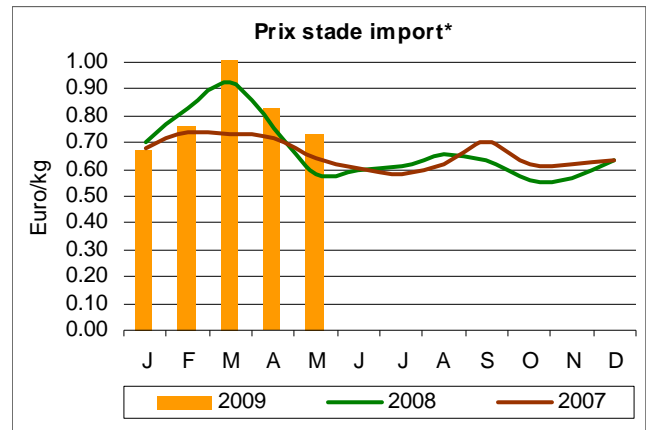
Ainsi, la baisse saisonnière des cours n'a été que modérée et le prix moyen mensuel a affiché un niveau nettement supérieur à la moyenne.

Comparatifs mensuel et annuel	
Volumes*	Prix de référence UE**
Mai 2009 / Avril 2009	
↘ - 17 %	↘ - 12 %
Mai 2009 / Mai 2008	
↘ - 21 %	↗ + 26 %

* Arrivages Afrique/Antilles

** Prix Allemagne vert GlobalGap

Marché français de la banane — Indicateurs



* Origine Afrique

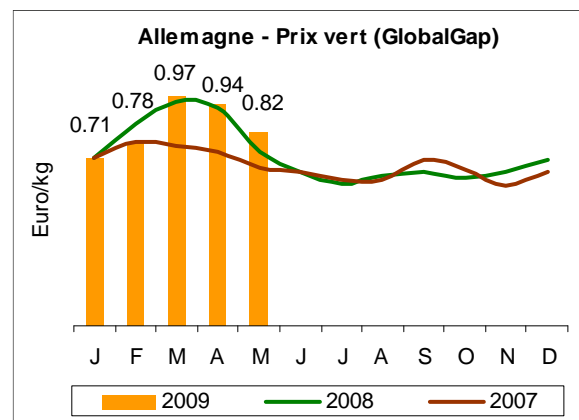
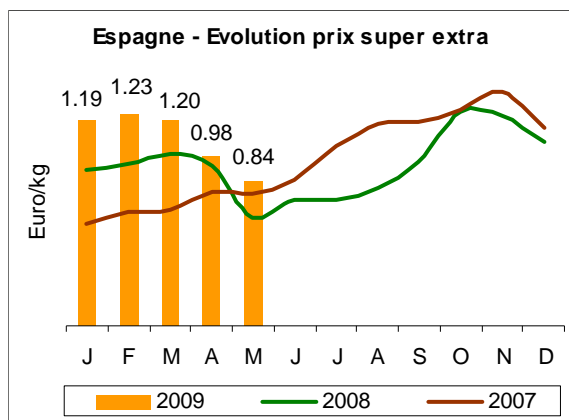
Marché européen de la banane — Indicateurs

Principales origines en Europe

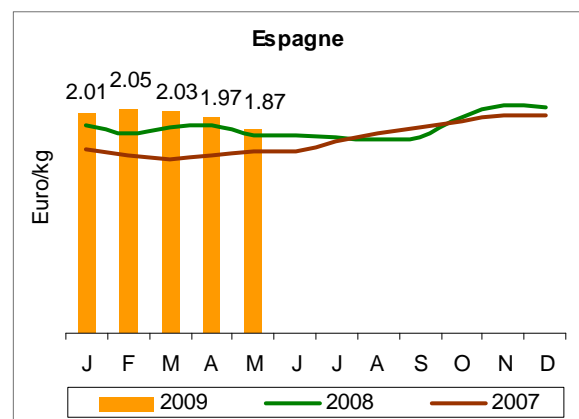
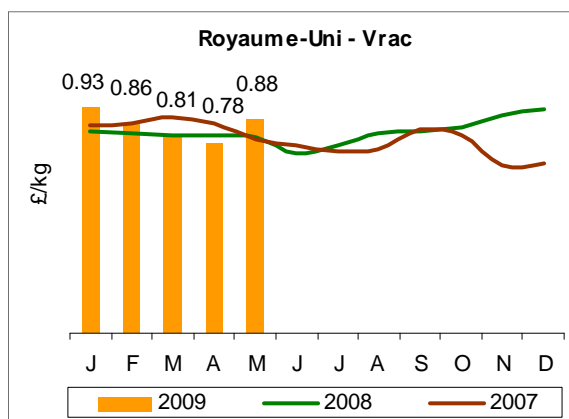
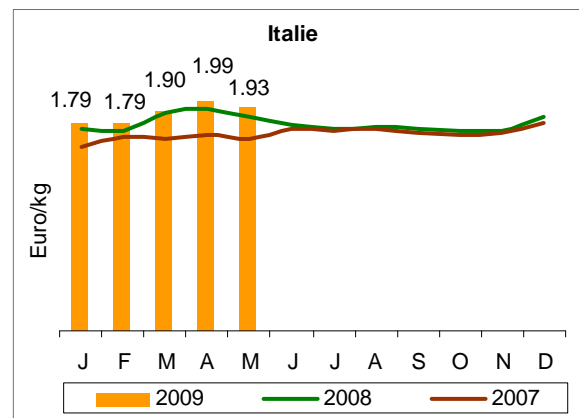
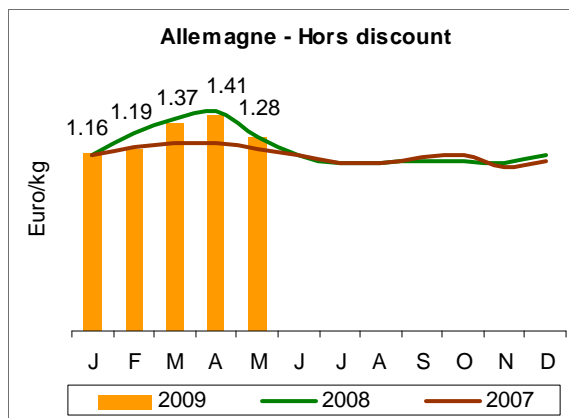
En tonnes	Mai 2009	Comparatif mensuel (en %)		Cumul saison 2009	Comparatif saisons (en %)	
		2009/2008	2009/2007		2009/2008	2009/2007
Martinique	12 627	- 51	- 37	61 125	+ 11 274	- 29
Guadeloupe	3 372	- 15	- 18	17 805	+ 36	- 10
Canaries	31 421	- 6	- 9	146 200	- 22	- 12
Côte d'Ivoire	12 565	nd	nd	61 144*	nd	nd
Cameroun	18 787	+ 8	+ 1	98 924	- 16	+ 1
Ghana	1 518	- 64	- 37	11 630	- 38	- 1

* Hors flux conteneurs de janvier à mars inclus

Prix vert en Europe



Prix détail en Europe



Sources : Cirad, SNM, TW Marketing Consulting



Orange

MAI 2009

Le marché est resté très difficile. La demande a accusé un ralentissement saisonnier vraisemblablement plus marqué que les autres années (importance de la récolte de fruits concurrents). Les forts reliquats de Navelate d'Espagne restant à commercialiser ont continué d'occuper la plupart des références durant la majeure partie du mois. Le prix moyen mensuel est resté au plancher pour cette variété, en raison d'une offre essentiellement composée de petits fruits vendus à des cours extrêmement bas.

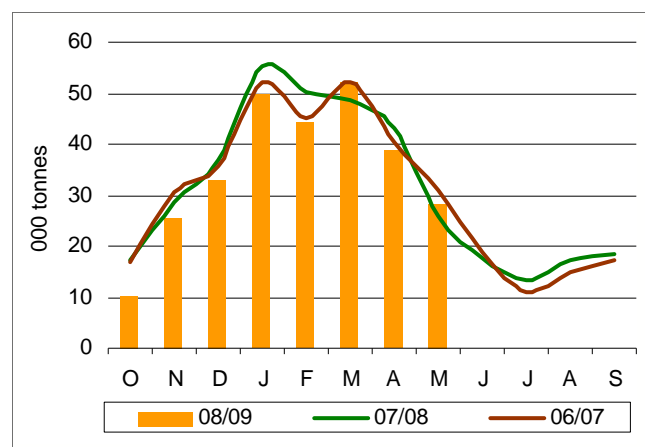
Dans ce contexte morose, les autres origines ou variétés n'ont pas pu trouver leur place sur le marché. La campagne de Valencia d'Espagne ne s'est pas réellement engagée avant la toute fin du mois. Les cours ont rapidement atteint un niveau plancher, d'autant que l'extrême faiblesse de la taille des fruits cette saison a constitué un frein supplémentaire à la commercialisation. De même, les envois de Maroc Late vers l'UE ont été très limités. La production a dû être largement écoulee localement, les envois vers la Russie ayant eux aussi été limités du fait de l'impact de la crise économique sur la consommation et de la prudence des exportateurs face aux importants risques de non-recouvrement.

Comparatifs mensuel et annuel

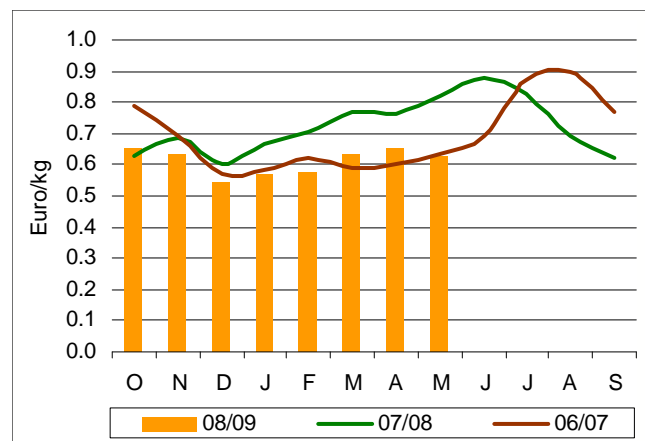
Volumes	Prix
Mai 2009 / Avril 2009	
↘ - 27 %	↘ - 4 %
Mai 2009 / Mai 2008	
↗ + 10 %	↘ - 23 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Mai 2009	Comparatif (en %)		Cumul saison 2008/2009	Comparatif saisons (en %)	
		2009/2008	2009/2007		08-09/07-08	08-09/06-07
Espagne	25 909	+ 26	- 11	249 026	- 2	- 9
Maroc	2 474	- 50	+ 23	8 792	- 33	+ 52
Total	28 383	+ 10	- 4	257 818	- 3	- 7



© Eric Imbert

Pomelo

MAI 2009

Le marché a été particulièrement décevant, faute de demande. L'offre en provenance des origines de l'hémisphère Nord s'est montrée sensiblement déficitaire. Les volumes turcs livrés dans l'UE ont été marginaux, mais les disponibilités en fruits israéliens ont été assez importantes grâce à des apports plus soutenus que les autres années et à un report significatif du stock d'avril. Cependant, l'offre floridienne était nettement plus limitée que les autres années, les livraisons ayant pris fin très précocement durant la deuxième quinzaine d'avril. Quelques lots originaires de Corse ont complété l'offre sur le marché français.

Cette perspective prometteuse dans l'UE et l'incertitude liée aux effets de la crise financière sur le marché russe ont conduit les exportateurs de l'hémisphère Sud à démarrer leur saison plus tôt que les autres années. Ainsi, les arrivages originaires d'Afrique du Sud et d'Argentine ont été nettement supérieurs à la moyenne.

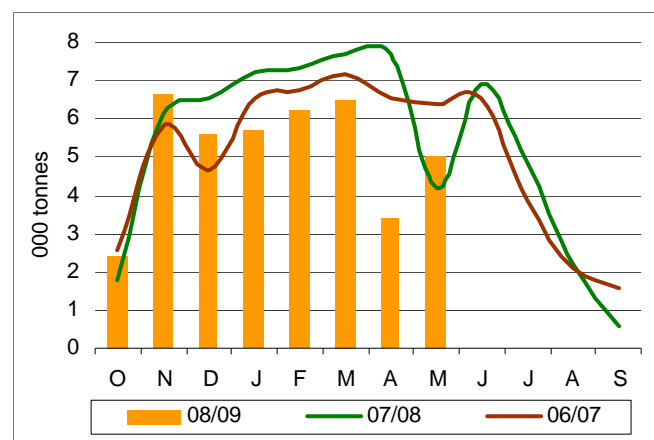
Cependant, la faiblesse aussi prononcée qu'inattendue de la demande dans toute l'UE a déjoué tous les pronostics. Les opérateurs travaillant les origines de l'hémisphère Nord ont continué d'assurer l'essentiel de l'approvisionnement du marché, sans pouvoir pour autant revaloriser leurs marchandises. Les cours se sont même maintenus à un niveau très décevant pour Israël. Dans ce contexte, la situation a été difficile pour l'hémisphère Sud. Les référencements dans la grande distribution ne se sont ouverts que très tardivement, notamment pour l'Argentine. Les prix moyens mensuels ont affiché un niveau nettement inférieur à la moyenne, en particulier pour cette origine.

Comparatifs mensuel et annuel

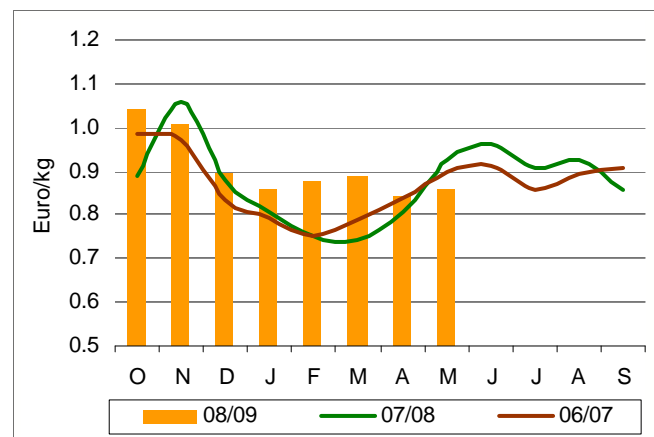
Volumes	Prix
Mai 2009 / Avril 2009	
↗ + 49 %	= ↗ + 2 %
Mai 2009 / Mai 2008	
↗ + 20 %	↘ - 7 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Mai 2009	Comparatif (en %)		Cumul saison 2008/2009	Comparatif saisons (en %)	
		2009/2008	2009/2007		08-09/07-08	08-09/06-07
Floride	24	- 99	- 98	27 603	- 26	- 11
Israël	455	+ 38	- 40	7 070	+ 22	+ 2
Turquie	9	- 57	-	2 168	- 33	- 43
Argentine	2 018	+ 242	+ 40	2 018	+ 242	+ 33
Afrique du Sud	2 529	+ 63	- 8	2 529	+ 63	- 8
Total	5 035	+ 20	- 21	41 388	- 19	- 10



Litchi

MAI 2009

En mai, l'approvisionnement européen de litchi s'est avéré un peu plus important et diversifié qu'en avril, qui marquait le début de la campagne thaïlandaise. Tout au long du mois, la Thaïlande a poursuivi ses expéditions vers le marché européen, surtout par bateau. Quelques lots du Mexique et de Chine ont enrichi l'approvisionnement de façon ponctuelle. La demande peu prononcée pour ce produit a cantonné le litchi dans un rôle de fruit exotique de niche. Elle a également été le moteur de l'érosion des prix, plus marquée en deuxième quinzaine.

Les livraisons de litchi de Thaïlande ont été principalement dirigées vers les Pays-Bas, comme les années antérieures. Les opérateurs hollandais ont ensuite diffusé le produit sur les différentes places européennes. Les livraisons se sont essentiellement faites par conteneurs maritimes, à raison de quelques unités par semaine. Elles ont débuté à la mi-avril et se sont poursuivies en mai. Toutefois, elles semblent s'être amoindries en milieu de mois. En première quinzaine de mai, les litchis thaïlandais se sont vendus régulièrement sur le marché hollandais à des prix assez soutenus par rapport à la période précédente. On observait même une légère augmentation des cours, traduisant vraisemblablement un ralentissement des livraisons. A la mi-mai, un creux d'approvisionnement entraînait le retour d'expéditions par avion (semaines 20 et 21) qui se valorisaient à un euro de plus que les marchandises bateau. En deuxième quinzaine de mai, les arrivages maritimes reprenaient, mais la qualité plus hétérogène avait pour conséquence un repli des prix de vente.

Coloration hétérogène et noyau souvent de forte taille freinaient la demande déjà peu marquée pour ce produit qui subissait directement la concurrence des petits fruits de saison.

Sur le marché français, les sources d'approvisionnement ont été plus diversifiées, avec des volumes restreints et irréguliers. En début de mois, quelques lots de litchis frais branchés de Thaïlande en colis de 8 kg étaient réceptionnés. Le prix demandé de 10 euros/kg était difficilement atteint et s'orientait rapidement à la baisse. Les ventes s'effectuaient plutôt entre 9.00 et 9.50 euros/kg pour les fruits de bonne qualité. La dépréciation de la marchandise entraînée par la mévente creusait la baisse des prix à 8.00 euros/kg et moins pour les fins de lot. Après quelques tentatives, ces expéditions cessaient par manque de créneau commercial. Parallèlement, des fruits de Thaïlande acheminés par bateau se vendaient autour de 4.00-4.50 euros/kg en première quinzaine du mois. Leur qualité hétérogène (petite taille et saveur médiocre) et une faible de-

mande entraînaient une mise en marché chaotique avec des approvisionnements irréguliers. Quelques lots avion du Mexique étaient également disponibles en première quinzaine de mai. Les prix élevés demandés ainsi que la dégradation de la qualité réduisaient considérablement les ventes de ces produits qui s'échangeaient finalement à prix ouverts. Quelques lots de litchis de Chine conditionnés en paniers de 2 kg ne trouvaient pas plus de débouchés sur les marchés traditionnels. Ces produits étaient également dirigés directement vers des spécialistes de produits ethniques.

Les quantités commercialisées sur le marché belge en seconde quinzaine de mai ont été très réduites. Quelques lots du Mexique se vendaient difficilement entre 8.00 et 9.00 euros/kg pour des fruits de bonne qualité. Ceux-ci subissaient la concurrence de produits de Thaïlande par avion proposés autour de 5.50 euros/kg.

Litchi — Prix au stade import sur le marché français — En euros

Semaines 2009	19	20	21	22	Moyenne mai 2009	Moyenne mai 2008
Par avion (kg)						
Thaïlande		5.50	5.75-6.00		5.60-6.00	6.80-7.45
Par bateau (kg)						
Thaïlande	4.50-4.75	4.50-4.75	4.00	3.50-4.75	4.10-4.55	4.75-5.75



© Christian Didier

Mangue

Mangue — Estimation des arrivages — En tonnes				
semaines 2009	19	20	21	22
Par avion				
Mali	80	60	60	50
Burkina Faso	20	25	20	15
Côte d'Ivoire	120	100	60	40
Par bateau				
Brésil	1 230	1 500	1 300	1 150
Pérou	90	40	-	-
Afrique de l'Ouest*	1 430	2 110	1 700	1 560

*Côte d'Ivoire, Mali, Burkina Faso

MAI 2009

Très nette dégradation des conditions de marché tout au long du mois de mai. Les volumes (autour de 150 conteneurs par semaine) sont certes à l'origine de cette évolution, mais on a surtout observé un ralentissement marqué de la demande. Par ailleurs, la multiplicité des origines, un large éventail de variétés et une qualité très inégale ont fortement contribué au fléchissement des prix. La succession de jours fériés en mai a aussi réduit les périodes de commercialisation, qui a été plus difficile face à une concurrence croissante des produits de saison.

Les conditions de marché de la mangue se sont rapidement dégradées en mai du fait de la conjonction de plusieurs facteurs. Le démarrage tardif, fin avril, de la campagne d'exportation par bateau des mangues d'Afrique de l'Ouest s'est traduit par une soudaine élévation des volumes concentrée sur le mois de mai, alors que la demande tendait à décroître. S'y sont ajoutés des envois modérés du Brésil, composés de petits calibres inadaptés à la demande et dont la vente se révélait plus difficile. De surcroît, leur qualité très inégale et leur évolution rapide élevaient considérablement la pression commerciale sur les différents marchés destinataires. A ces deux fournisseurs fondamentaux se joignaient également le Guatemala, le Costa Rica et de nombreuses autres origines secondaires, augmentant d'autant les volumes mis en marché. Ces fruits, de variétés multiples, principalement de petit calibre et de qualité irrégulière participaient largement à la déstructuration du marché, sans compter les lots résiduels du Pérou dont la campagne s'achevait en milieu de mois. A cette offre désorganisée s'opposait un

développement des produits de saison qui avaient la préférence des consommateurs. L'importance de la production européenne cette année a entraîné une rapide baisse des cours, accentuant la concurrence vis-à-vis des fruits d'importation.

On soulignera la faiblesse de la demande en mai, engendrée notamment par l'habitude d'un approvisionnement limité tout au long du premier trimestre 2009. La réduction sensible des quantités exportées par le Pérou a installé durablement un certain désintérêt pour la mangue de la part de la grande distribution européenne. Tout d'abord provoqué par le niveau élevé des prix consécutif à la raréfaction de l'offre, il s'est maintenu compte tenu de la déstructuration du marché et de la fréquente inadéquation des fruits proposés (variétés, calibres, qualité, etc.).

Le marché de la mangue avion a suivi peu ou prou la même évolution que le marché bateau. L'accroissement des tonnages d'Afrique de l'Ouest a rapide-

ment saturé un marché peu demandeur. En début de mois, ces fruits, et plus particulièrement ceux du Mali de variétés mineures (Palmer, Haden, Smith, Irwin, etc.), trouvaient difficilement preneur face à la montée en puissance des Kent. On notait également un désintérêt marqué pour les Valencia. Aux problèmes de surapprovisionnement s'est également ajoutée l'inadaptation qualitative des fruits aux exigences du commerce. Afin de diminuer les risques de saisie pour présence de larves de mouche du fruit, la plupart des exportateurs ouest-africains ont expédié des fruits de maturité et de coloration peu avancées, critères pourtant essentiels pour ce créneau commercial.

En dehors de l'Afrique de l'Ouest, on trouvait sur le marché avion des quantités limitées provenant d'autres origines. Quelques lots de Haden et Palmer du Brésil se sont commercialisés en début de mois, ainsi que des Irwin, Mora et Cavallini du Costa Rica, des Namdookmai et Mahachanok de Thaïlande et des Ataulfo du Mexique.

Mangue — Prix au stade import — En euros

Semaines 2009		19	20	21	22	Moyenne mai 2009	Moyenne mai 2008
Par avion (kg)							
Mali	Amélie	2.40-2.50	2.30-2.40	2.30-2.40	2.20-2.40	2.30-2.40	2.30-2.45
Mali	Valencia	2.50-3.00	2.30-3.00	2.00-2.50	2.00	2.20-2.60	2.10-2.70
Mali	Kent	3.00-3.50	2.80-3.20	2.50-3.00	2.00-3.00	2.55-3.15	2.10-3.00
Burkina Faso	Amélie	2.00-2.20	2.20-2.30	2.00	2.00-2.20	2.05-2.15	2.04-2.40
Burkina Faso	Kent	2.80-3.50	3.00	2.00-3.00	2.00-2.80	2.45-3.05	2.30-3.20
Côte d'Ivoire	Kent	4.00-4.50	3.50-4.00	2.50-3.50	2.00-4.00	3.00-4.00	2.95-3.60
Par bateau (colis)							
Brésil	Tommy Atkins	3.00-5.00	3.00-4.50	2.50-4.00	2.50-3.25	2.75-4.20	4.25-4.75
Pérou	Kent	4.50-5.00	4.00	3.00-4.00	-	3.80-4.30	5.50-5.75
Mali	Kent/Keitt	-	-	3.00-4.50	2.75-4.00	2.85-4.25	4.30-5.00
Côte d'Ivoire	Kent	4.00-6.00	3.00-5.00	3.00-4.50	2.50-4.00	3.10-4.85	4.10-5.50



© Denis Loelliet

Ananas

Ananas — Prix stade import		
En euros	Min	Max
Par avion (kg)		
Cayenne lisse	1.65	1.90
Victoria	2.50	3.80
Par bateau (colis)		
Cayenne lisse	5.50	7.50
Sweet	5.50	8.50

MAI 2009

La situation sur le marché de l'ananas a été dans l'ensemble correcte durant le mois de mai. En effet, l'offre en provenance d'Amérique latine était plus limitée et la demande sans être exceptionnelle permettait une bonne fluidité des ventes. Dans la continuité de la fin du mois d'avril, les ventes sur le marché avion ont été plus régulières et les cours plus fermes, notamment grâce à une offre limitée quelle que soit l'origine. La situation a été en revanche beaucoup plus compliquée pour l'ananas Victoria qui souffre d'un désintérêt croissant.

Pendant la première quinzaine, l'offre en Sweet était relativement limitée. Le marché nord-américain, sur la lancée de Pâques, continuait semble-t-il à être plus rémunérateur pour les origines latino-américaines. Toujours est-il que les volumes disponibles permettaient juste de répondre aux différentes opérations de promotion qui avaient été programmées. Les ventes ont donc été fluides mais sans envolée notable des cours. Les marchés du nord et du sud de l'Europe étaient demandeurs d'ananas, ce qui accentuait davantage la légère impression de sous-alimentation du marché. La remontée des volumes de Sweet à partir de la semaine 21 a coïncidé avec un tassement de la demande, mais cela ne s'est pas réellement ressenti sur les cours. En revanche, l'arrivée de volumes plus conséquents et déséquilibrés durant la dernière semaine a complète-

ment changé la physionomie du marché et précipité la chute des cours du Sweet. Sur le marché du Cayenne, la situation est restée très stable tout au long du mois. La demande a été bonne et les cours assez réguliers. Ceci s'explique d'abord par la faiblesse de l'offre et ensuite par une demande assez soutenue en provenance notamment des marchés du Sud. En fin de mois, l'augmentation des volumes et la chute des cours du Sweet ont également affecté les prix du Cayenne, mais dans une moindre mesure.

La situation a été bonne tout au long du mois sur le marché de l'ananas avion. L'offre quelle que soit l'origine a connu un fléchissement, ce qui a permis de faciliter l'écoulement des marchandises disponibles. Les cours n'ont pas réellement progressé, en revanche ils ont été plus fermes. A l'inverse de ce qui se

passait d'habitude sur ce marché, beaucoup moins de fruits ont été mis en vente à la commission. A la fin du mois, les ventes et les cours se sont légèrement tassés. Les lots de Pain de sucre du Bénin, de bonne qualité et par conséquent très recherchés, se sont écoulés entre 1.90 et 2.05 euros/kg selon la période.

Peu de changement sur le marché de l'ananas Victoria. Le désintérêt qu'il suscite a continué. Les volumes sur le marché étaient de plus en plus limités. A cela, il faut ajouter une hétérogénéité de qualité qui n'incitait pas à l'achat. Seuls les fruits de Maurice ont semblé se maintenir tant au niveau de la qualité que des cours. Léger mieux en fin de mois avec des volumes toujours limités, mais de meilleures ventes.

Ananas — Prix en euros stade importation en France — Principales origines

Semaines 2009		19	20	21	22
Par avion (kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.85
	Cameroun	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.85
	Ghana	1.70-1.80	1.70-1.80	1.70-1.80	1.65-1.80
	Côte d'Ivoire	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.85
	Guinée	1.85-1.90	1.85-1.90	1.85-1.90	1.85-1.90
Victoria	Côte d'Ivoire	2.50	2.50	2.50	2.50
	Réunion	3.00-3.50	3.00-3.50	3.50-3.80	3.30-3.80
	Maurice	3.00-3.30	3.00-3.30	3.00-3.30	3.00-3.30
Par bateau (colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	6.00-7.50	6.00-7.00	6.00-7.00	5.50-7.00
Sweet	Côte d'Ivoire	7.00-8.50	7.00-8.50	6.50-8.00	5.50-6.50
	Cameroun	7.00-8.50	7.00-8.50	6.50-8.00	5.50-6.50
	Ghana	7.00-8.50	7.00-8.50	6.50-8.00	5.50-6.50
	Costa Rica	6.50-8.00	6.50-8.00	6.50-8.00	5.50-7.00



Fret maritime

MAI 2009

Le fait le plus marquant pour les armateurs et opérateurs de reefers au mois de mai n'avait pas vraiment de lien direct avec le commerce des reefers spécialisés. Avec le début de l'augmentation du prix du pétrole, le coût de carburant a augmenté de 20 % sur les quatre semaines du mois. Vu le peu de changement entre le début et la fin du mois dans le taux des contrats pour conteneurs, le calcul du TCE moyen a souffert, surtout pour les navires plus anciens.

Les opérateurs n'ont pas eu de succès dans leurs efforts pour venir à bout de la "Open List" de navires disponibles ou générer du mouvement dans un marché resté atone jusqu'au début du mois de juin. D'une part, Star Reefers s'est trouvé avec cinq navires supplémentaires – quelque peu gênant – à caser avec des contrats Spots après l'effondrement de Sunway, la multinationale russe avec intégration verticale, tandis que la production de banane en Équateur diminuait en raison de températures de saison plus basses. Une moindre demande de navires associée à une offre

plus importante n'est évidemment pas la recette pour le rétablissement du marché.

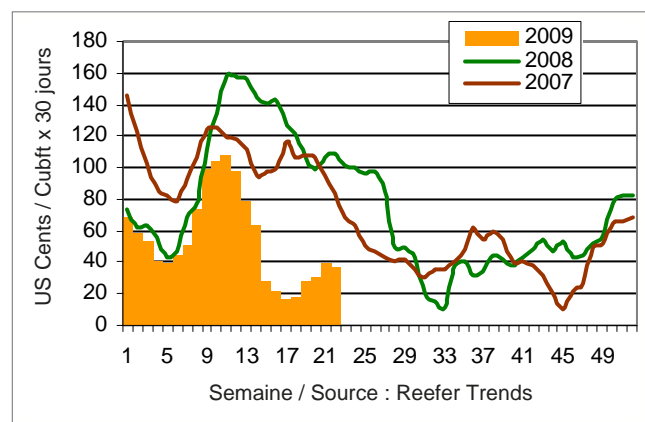
Craignant un marché tout aussi faible à moyen terme, certains opérateurs ont choisi de désarmer ou de démanteler des unités. Avec de plus en plus d'agrumes d'Afrique du sud voyageant en conteneur et une baisse probable des volumes de banane par rapport à la moyenne saisonnière jusqu'à fin juillet, les 26 navires signalés comme désarmés à la fin du mois ne suffiront peut-être pas à stimuler le rétablissement des prix dans le moyen terme.

Marchés spots — Moyennes mensuelles

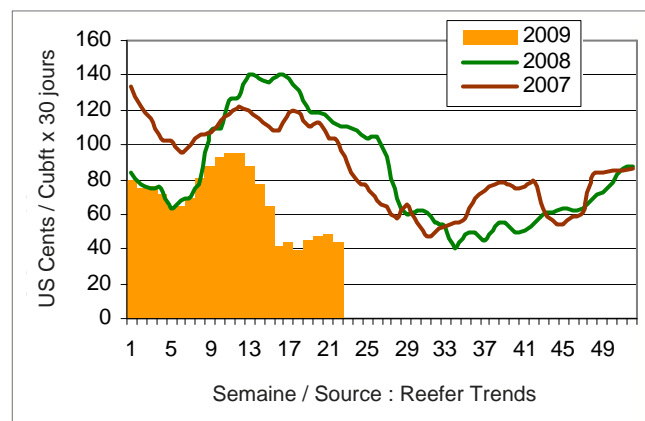
US\$/cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Mai 2009	29	49
Mai 2008	101	117
Mai 2007	101	110

Évolution du marché par semaine

Grands reefers (450 000 cuft)



Petits reefers (330 000 cuft)



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

reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

Prix de gros en Europe

Mai 2009

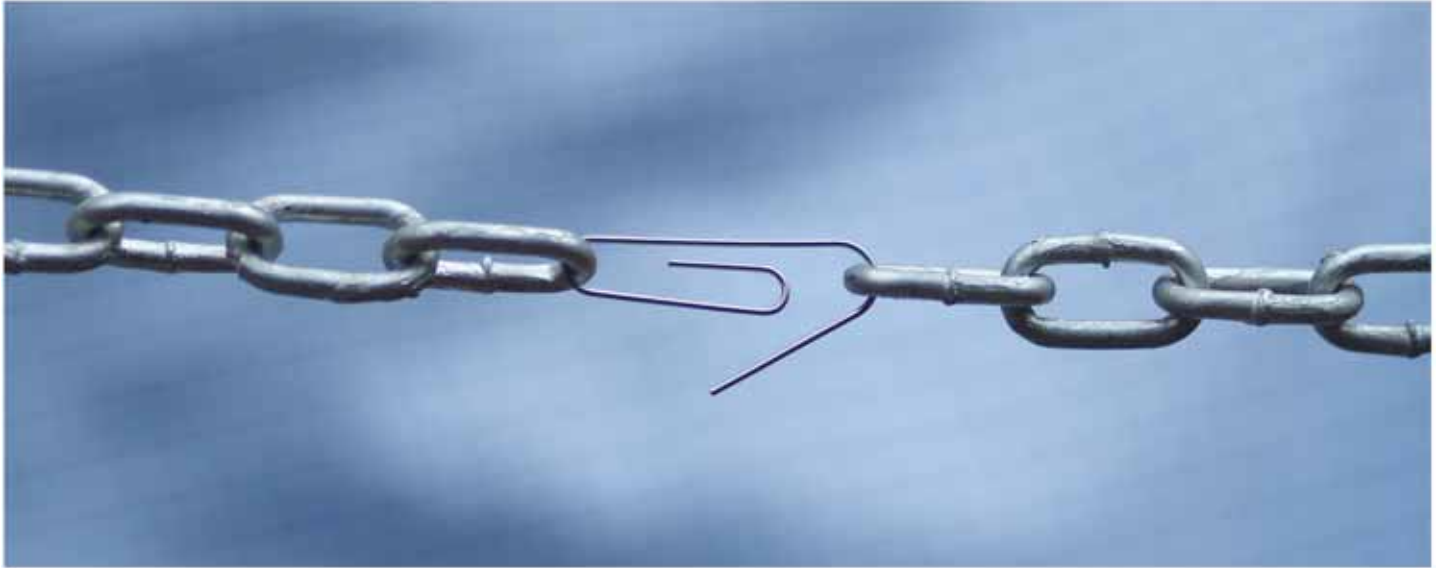
					UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE	CAMEROUN	kg			1.92			
			GHANA	kg		1.55				
		MD-2 VICTORIA	COSTA RICA	Carton				8.25		
			AFRIQUE DU SUD	Carton	11.00	11.60		9.75		
			COTE D'IVOIRE	kg			2.50			
	Bateau	MD-2	MAURICE	Carton		11.80		11.00		
			REUNION	kg			4.00			
			BRESIL	Carton				8.25		
			COSTA RICA	Carton	7.00	10.50	7.25			
			COTE D'IVOIRE	Carton					7.14	
		GHANA	Carton					7.49		
		HONDURAS	Carton	8.20						
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton			12.10			
			PEROU	Carton	3.50	5.78				
	Bateau	ETTINGER FUERTE	AFRIQUE DU SUD	Carton		5.83	4.50	5.25		
			ISRAEL	Carton			6.30			
			PEROU	Carton			4.50			
		HASS	AFRIQUE DU SUD	Carton			5.25	8.25		
			PEROU	Carton	4.75	7.35	5.25			
		NON DETERMINE	AFRIQUE DU SUD	Carton					6.33	
			KENYA	Carton					7.49	
			PEROU	Carton					6.05	
		PINKERTON	AFRIQUE DU SUD	Carton	3.75		5.75			
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg		6.30	6.53			
			EQUATEUR	kg				5.00		
	Bateau	PETITE	EQUATEUR	kg			1.70			
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg		4.63	4.85	4.07	4.86	
	Bateau		MALAISIE	kg				3.13		
DATTE	Bateau	MEDJOOL	AFRIQUE DU SUD	kg		8.40		8.40		
			ISRAEL	kg	6.60	7.40	8.50	8.00		
		NON DETERMINE	ISRAEL	kg		8.74			5.87	
			TUNISIE	kg				1.72		
GINGEMBRE	Bateau		CHINE	kg	0.85	0.91	1.00	0.80	0.85	
			THAILANDE	kg	0.92		1.30	0.82	0.98	
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg		5.06	4.30	4.50		
GRENADILLE	Avion	JAUNE VIOLETTE	COLOMBIE	kg	7.00	6.88	7.60	7.00		
			AFRIQUE DU SUD	kg	4.88		6.00	4.75		
			BRESIL	kg					4.61	
			ISRAEL	kg			5.80			
			KENYA	kg	4.88	4.50	5.20	4.00	4.61	
			ZIMBABWE	kg		4.55		4.63	4.46	
IGNAME	Bateau		BRESIL	kg			1.67			
			GHANA	kg			1.10	1.07		
KAKI	Avion		BRESIL	kg		2.85	3.80			
	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg	2.00					
KUMQUAT	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg		4.88		4.50		
			ISRAEL	kg					4.61	
LIME	Avion		MEXIQUE	kg			3.75			
			Bateau	BRESIL	kg	0.67	1.29	1.17	1.06	1.24
				MEXIQUE	kg	1.11			1.38	1.41

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS						
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK		
LITCHI	Avion		MEXIQUE	kg		6.00					
			THAILANDE	kg		6.00		4.31			
	Bateau		MADAGASCAR	kg					3.17		
LONGAN	Avion		THAILANDE	kg		8.40		7.75			
MANGOUSTAN	Avion		THAILANDE	kg		7.80	8.40	6.38			
MANGUE	Avion	AMELIE	BURKINA FASO	kg			2.50				
			MALI	kg			2.50	2.99			
			HADEN KEITT	BRESIL	kg				3.17		
		Bateau	KENT	BRESIL	kg				3.25		
				BURKINA FASO	kg			2.50			
			NAM DOK MAI PALMER	COTE D'IVOIRE	kg			3.68	3.75		
				MALI	kg				2.80	3.25	
	Bateau	ATKINS	THAILANDE	kg					6.40		
			BRESIL	kg	3.25						
		HADEN KEITT	BRESIL	kg	0.81			0.94	0.88	0.72	
			GUATEMALA	kg	0.94				0.88		
		KENT	GAMBIE	kg	1.07						
			BRESIL	kg						0.72	
		NON DETERMINE	GHANA	kg			1.18				
	BURKINA FASO		kg			1.01					
	COTE D'IVOIRE		kg			0.98	1.28				
	PALMER	NON DETERMINE	COSTA RICA	kg					1.00		
GAMBIE			kg					0.95			
PORTO RICO			kg					0.99			
			BRESIL	kg				0.88			
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg		1.23	1.15	1.17			
NOIX DE COCO	Bateau		COTE D'IVOIRE	Sac		9.30	7.88	8.13	9.21		
			REP. DOMINICAINE	Sac			11.88		8.64		
			SRI LANKA	Sac		6.50		13.50	9.79		
PAPAYE	Avion	FORMOSA	BRESIL	kg		3.38		3.11			
	Bateau	NON DETERMINE	BRESIL	kg		3.57	2.95	2.92	3.28		
			FORMOSA	kg		1.64					
		NON DETERMINE	BRESIL	kg	1.71	1.94		1.53			
			COTE D'IVOIRE	kg	1.14			1.50			
			EQUATEUR	kg		2.14					
PATATE DOUCE	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg			1.30				
			EGYPTE	kg			0.85				
			HONDURAS	kg			1.17		0.82		
			ISRAEL	kg	1.25						
PHYSALIS	Avion	EN VRAC	COLOMBIE	kg				5.67			
	Bateau	PRE-EMBALLE	COLOMBIE	kg		6.25	8.38	6.25	6.56		
			COLOMBIE	kg	4.38	5.18		4.49			
PITAHAYA	Avion	JAUNE ROUGE	COLOMBIE	kg		8.76		7.00			
			EQUATEUR	kg				6.50			
			VIETNAM	kg		5.00		6.17			
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.05	0.94			
			EQUATEUR	kg			1.10				
RAMBOUTAN	Avion		THAILANDE	kg			8.40	5.75			
			VIETNAM	kg		7.50		6.25			
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg	5.60	6.14	8.40	5.60			

Note : selon calibre

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

Information... your weak link?



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

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

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

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

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

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

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

reefer trends

Growing and delivering fresh produce



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

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

katopé



The personal touch