

Marché européen

Ananas bateau

La couleur, nouvelle variable d'ajustement pour le Sweet ?

par **Thierry Paqui**, consultant
paqui@club-internet.fr

Face à une demande qui stagne et qui peine de plus en plus à absorber les volumes de Sweet mis en marché, quelques marques ont fait le choix de développer une offre de fruits très colorés pour relancer la demande. Souvent commercialisée sous une marque ou un colisage différents de ceux habituellement utilisés, cette offre occupe une niche sur le marché de masse qu'est celui de l'ananas bateau. Elle a permis au Sweet de ces marques de retrouver en partie la rentabilité qu'il avait lors des premières années de sa mise en marché en Europe.



© Denis Loeillet

Petit retour historique : l'introduction du Sweet sur le marché de l'ananas par Del Monte a radicalement changé la donne et permis de franchir un palier en termes de volumes absorbés par le marché européen. La culture du Sweet s'est très vite vulgarisée et a été adoptée par toutes les origines qui exportent de l'ananas par bateau. Entre 2004 et 2018, les importations européennes d'ananas sont passées de 500 000 t à plus de 900 000 t. Malgré la multiplication des origines (latino-américaines et africaines) qui approvisionnent le marché en Sweet, le Costa Rica, précurseur de cette culture, en reste le maître absolu avec une offre qui représente à elle seule près de 90 % des volumes importés en Europe.

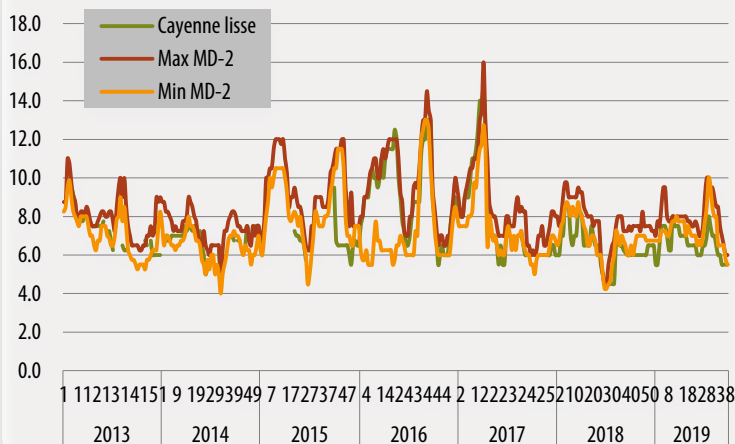
L'augmentation très significative de l'offre de Sweet s'est faite au détriment de la rentabilité et des cours pratiqués. En raison de l'importance des volumes mis en marché, les circuits de distribution des grandes et moyennes surfaces (GMS) sont devenus indispensables dans le processus de commercialisation des ananas. Les GMS établissent des contrats d'approvisionnement qui portent selon les marchés sur des périodes plus ou moins longues (année, semestre ou trimestre). Il s'agit pour elles de pouvoir sécuriser le coût de leur approvisionnement en évitant les grandes fluctuations de prix afin de prévoir à l'avance des actions de promotion et ainsi maintenir la présence de l'ananas sur leurs linéaires tout au long de l'année.

S'ils garantissent une certaine stabilité des cours, les contrats avec les groupes de distributeurs contribuent surtout à faciliter l'absorption des volumes importés. On estime que, dans des conditions de marché hors tension (forte pénurie ou demande complètement atone), les opérateurs liés par contrat à ces grands groupes parviennent à écouler approximativement entre 70 et 80 % (ou même nettement plus sur un marché comme la Belgique) de leurs volumes via ces magasins. Le reste est écoulé sur le marché spot – ou ventes ponctuelles – à des cours qui fluctuent de manière plus ou moins importante en fonction de l'offre et de la demande. Même si les opérateurs engagés contractuellement avec les GMS parlent de prix pas assez rémunérateurs, ils reconnaissent néanmoins que, quand le marché est à l'arrêt comme c'est parfois le cas, les contrats leur permettent de continuer à écouler des volumes assez conséquents à des cours établis d'avance.



Ananas bateau - Union européenne - Prix import hebdomadaire

(en euros/colis / source : Thierry Paqui)



Au cours de la campagne écoulée (de la semaine 40 de 2018 à la semaine 39 de 2019), la demande a souvent été atone, ce qui s'est traduit par un tassement des cours et une certaine monotonie de l'activité sur les marchés. Les cours moyens sur le marché spot ont fluctué selon les périodes et les calibres entre 6.00 et 7.50 euros/colis, avec quelques pointes entre 8.00 et 9.50 euros. Sur la même période, l'offre de fruits très colorés commercialisée par les grandes marques, disponible en volumes très limités, s'est écoulée à des cours moyens compris entre 9.00 et 10.50 euros/colis selon les calibres, avec des pointes à 12 euros/colis en fonction de leur disponibilité.

Le phénomène d'absence de demande est souvent revenu en boucle, ce qui a fortement affecté les ventes tout au long de cette campagne.

Une offre du Costa Rica déséquilibrée et hétérogène face à une demande peu tonique

D'octobre 2018 à janvier 2019, les cours ont fluctué de 6.00 à 7.75 euros/colis selon les calibres. Ces mois sont généralement assez difficiles pour les opérateurs car l'offre costaricienne est souvent en progression en prévision des fêtes, alors que la demande tarde toujours à s'intéresser au fruit. De plus, ils doivent déjà commencer à planifier les volumes dont ils auront besoin pour les promotions de fin d'année.

Malheureusement, la situation s'est particulièrement tendue dès octobre car une série de grèves au Costa Rica a perturbé l'envoi des fruits. Par la suite, le marché européen a reçu aussi bien des fruits frais que ceux plus vieux qui n'avaient pas pu être embarqués en raison des grèves. La qualité hétérogène des fruits réceptionnés en Europe a eu pour conséquence des ventes plus difficiles, mais également de nombreuses réclamations. Les lots refusés par la grande distribution se sont retrouvés sur le marché spot, créant une tension supplémentaire alors que la demande avait fui.

En dehors des problèmes de qualité, les ventes sont restées assez fluides. L'offre costaricienne a été déséquilibrée en fin d'année avec peu de petits calibres (8 et 9), alors que des opérations de promotion étaient programmées pour ces calibres. On a également pu observer un déclenchement de plus en plus tardif des ventes festives sur le marché spot. Ce n'est qu'à une semaine de Noël que le marché a semblé s'activer. Encore une fois, c'est grâce aux circuits de la grande distribution (et par conséquent à des prix cadrés d'avance) que la plupart des ventes se sont faites.

En fin d'année, le phénomène El Niño et les difficultés financières de certains producteurs au Costa Rica ont laissé entrevoir une possible baisse de la production ainsi que des exportations vers l'Europe à partir de la fin du premier semestre ou du début du second.

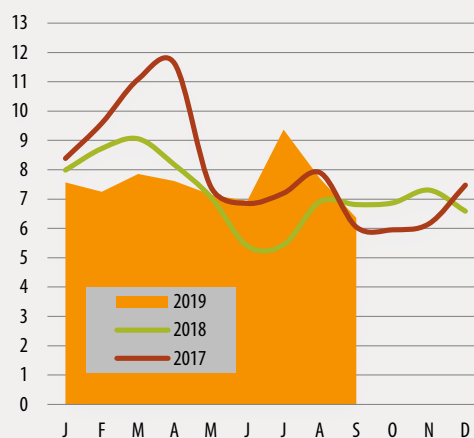
Après les fêtes, la demande a de nouveau marqué le pas, sans pour autant que cela n'affecte les cours, qui sont restés dans l'ensemble assez stables mais pas assez rémunérateurs de l'avis des opérateurs.



© Pauline Feschet

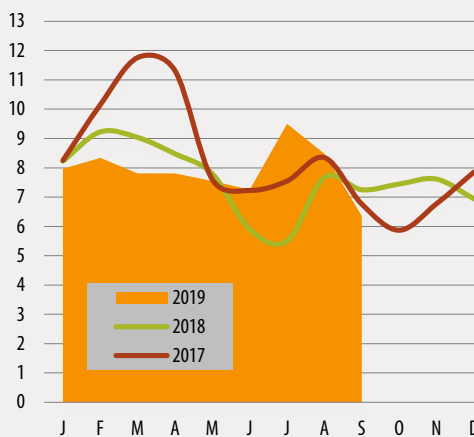
**Ananas bateau Sweet du Costa Rica
Allemagne - Prix import**

(en euros/colis / source : Thierry Paqui)



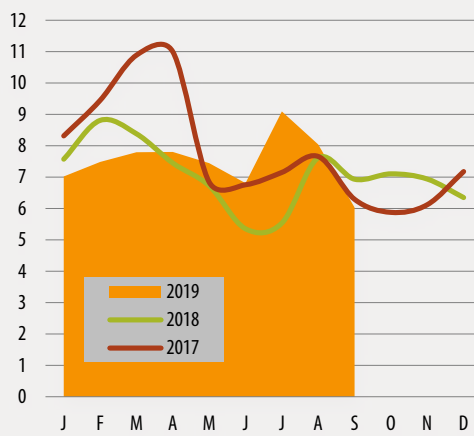
**Ananas bateau Sweet du Costa Rica
Belgique - Prix import**

(en euros/colis / source : Thierry Paqui)



**Ananas bateau Sweet du Costa Rica
Pays-Bas - Prix import**

(en euros/colis / source : Thierry Paqui)





© Denis Loelliet

Des cours stables malgré une offre du Costa Rica erratique et une demande toujours à la traîne

De février à juin, l'offre du Costa Rica a été assez erratique en termes de volume. Cependant, les cours sont restés stables entre 7.00 et 7.75 euros/colis. La régularité de l'offre costaricienne a été affectée par de nombreux retards de navires qui, au lieu de créer un manque, ont assez paradoxalement contribué à réguler les arrivages entre périodes de retard et périodes d'arrivées cumulées de volumes. Puis il y a eu une baisse de la production au Costa Rica, liée à une période de sécheresse. Celle-ci a également affecté la qualité (évolution rapide et faible durée de vie en étalage) de certaines marques, et non des moindres, qui ont bataillé pendant plusieurs semaines sans trouver de solution. En raison de la faiblesse de l'offre, certains opérateurs ont même craint de manquer de fruits à Pâques. Toutefois, contrairement aux campagnes précédentes, le marché a reçu moins de fruits à Pâques mais ces volumes ont été suffisants pour couvrir la demande des GMS. De plus, les ventes spot ont concerné des quantités assez limitées, ce qui a contribué à maintenir une certaine stabilité des cours. Encore une fois, c'est la grande distribution qui a absorbé une large partie de l'offre costaricienne, tandis que les ventes sur le marché spot sont restées assez faibles en raison d'une demande atone.

Le marché s'est tendu après Pâques car l'offre du Costa Rica a été plus importante en raison du phénomène de floraison naturelle, pour une demande toujours aussi modérée. Le marché s'est donc vite alourdi, avec une majorité de petits calibres (8, 9 et 10) qui n'intéressaient pas les acheteurs. Les méventes se sont multipliées un peu partout car, en dehors des circuits des GMS, la demande était atone. Les nombreux retards de navires ont, une fois encore, contribué à soulager le marché. La fin de la période a coïncidé avec le pic de la floraison naturelle. C'est également à ce moment que sont survenues de fortes chaleurs et que l'offre de fruits d'été a progressé. Seuls les opérateurs engagés avec la grande distribution sont parvenus à conserver une certaine fluidité.

Contre toute attente, un marché plutôt tonique en été

Alors qu'en juillet et août, l'activité est habituellement réduite, la demande étant captée par les fruits de saison, les conditions ont été assez différentes cette année. Le début de l'été a coïncidé avec la fin de la floraison naturelle au Costa Rica, c'est-à-dire à un moment où les volumes étaient au plus bas. Il y a également eu à nouveau des grèves au Costa Rica (navires partis presque vides) ainsi que de nombreux retards de navires qui ont contribué, compte tenu du temps de latence nécessaire pour approvisionner les marchés européens, à créer en juillet une situation de manque qui a entraîné une hausse des cours sur le marché spot. Les cours moyens se sont alors situés entre 8.00 et 9.50 euros/colis. Bien que limitée, l'offre costaricienne a également été déséquilibrée avec trop de calibres 9 et 10, plus difficiles à vendre en été. De manière concomitante, la demande dans les GMS a été moins attirée par les ananas. Les opérateurs interrogés ont estimé que les GMS n'avaient réalisé qu'environ 70 % des ventes qui avaient été programmées. On a alors assisté à un élargissement des fourchettes de prix avec des cours très bas pour les petits calibres disponibles en grande quantité et des cours fermes et élevés pour les gros calibres presque absents du marché.

L'amorce d'une spirale infernale

Septembre a été infernal, tant les conditions de marché n'ont cessé de se dégrader, et ce pour toutes les origines et marques. L'offre de Sweet a continué à être fortement déséquilibrée avec beaucoup trop de petits calibres (8, 9 et 10) qui ont fortement pesé sur le marché. Si les cours moyens sont restés relativement stables pendant un temps, entre 6.00 et 7.00 euros/colis, c'est uniquement grâce aux ventes réalisées via les GMS. Les cours des plus petits fruits (9 et 10) n'ont cessé de décrocher pour finir dans certains cas à 4.00 euros/colis, si ce n'est pire en PAV (prix après vente). En fait, à la fin de cette période, il n'y avait plus réellement de prix de marché pour ces fruits. Les méventes se sont multipliées et rien malheureusement ne laissait envisager une reprise tant que l'offre resterait aussi déséquilibrée et la demande aussi peu intéressée. En raison de l'atonie de la demande, plusieurs GMS ont tout simplement refusé d'honorer l'intégralité de leurs engagements. Elles ont maintenu les prix de leurs achats, mais ont réduit de manière très significative les volumes commandés. Paradoxalement, l'offre de fruits très colorés des grandes marques, lorsqu'elle était disponible, a continué à bien se vendre. Elle n'a cependant porté que sur des volumes très confidentiels, confirmant une fois de plus l'aspect de niche de ces fruits ■