



FRUIT  
LOGISTICA

FruiTrop  
Hall 22 - Stand A15

Janv.-Fév. 2015 - n°229

# FRuiTROP

Version française

## Dossier du mois

# Banane

# Bilan prix



**Marché  
de la lime**

**Un marché  
encore vert !**

**Melon de  
contre-saison**

**Conjuguer le  
futur avec la  
saison**

**Fret maritime**

**Marché de  
l'affrètement au  
2<sup>e</sup> semestre**

[www.fruitrop.com](http://www.fruitrop.com)

© Franie France 2012 - COMPAGNIE FRUITIÈRE PARIS - S.A. au capital de 2372000 € - RCS Créteil 327 060 265.



Comme le dit FRANIE,  
Responsable Soins aux Fruits  
en Côte d'Ivoire,

*« Pendant 9 mois,  
je veille délicatement  
sur mes petits. »*




**FRUIT LOGISTICA**

DU 4 AU 6 FÉVRIER  
HALL 5.2 - STAND D-08

Franie, comme tous les collaborateurs de la Compagnie Fruitière, apporte un soin constant aux fruits dont elle a la responsabilité, pendant leurs 9 mois de croissance. Chacun de ses gestes compte, comme ici, où Franie glisse délicatement des coussins entre les mains de bananes, pour éviter les chocs qui pourraient abîmer leur peau fragile. Nous cultivons ainsi, avec le plus grand soin, 400 000 tonnes de bananes chaque année en Afrique de l'Ouest.

La Compagnie Fruitière compte plus de 18 000 personnes qui œuvrent chaque jour et à chaque étape, pour nous apporter le meilleur des fruits. Comme Franie, les fruits, on les aime.



**COMPAGNIE  
FRUITIÈRE**

We love fruit. Les fruits, on les aime.

# JE SUIS CHARLIE

**Faut-il ou non céder à la dictature de la mode, de la bienséance et des habitudes enracinées dans je ne sais quel terreau... en bref, doit-on souhaiter « une bonne année » ? Dans le meilleur des cas, les vœux sont sincères. En faisant preuve d'une amicale compréhension, on se forcera donc à faire semblant d'espérer toute l'année qu'une partie de ces promesses se matérialise. On reportera à l'année suivante la longue liste des souhaits avortés, ceux dont on vous parle chaque année : bonheur, prospérité, santé, etc. Dans le pire des cas (je n'ose dire dans la majorité des cas), les vœux sont de purs réflexes, si ce n'est de purs mensonges. Dans cette hypocrisie de bon aloi et acceptée tant par celui qui souhaite que par celui qui reçoit, on fait tous, finalement, semblant d'y croire. On participe alors, sans que quiconque nous y force, à ce que Molière avait savoureusement dépeint dans son Tartuffe. La seule différence est que la participation à cette œuvre dramatique est socialement encouragée et même contrainte. Le rite est dur mais c'est le rite... une libre interprétation du fameux « dura lex sed lex ». Pour nos lecteurs, je préférerais la version du « non-souhait », sur le modèle du « non-anniversaire » d'Alice aux pays des merveilles. Cela aurait l'avantage de désengorger les boîtes aux lettres (électroniques ou physiques) et les téléphones mobiles. Cela serait aussi l'occasion de rappeler, et ceci à n'importe quel moment de l'année, la considération ou l'amitié que l'on porte à quelqu'un. J'arrête là car je viens d'émettre un vœux !**

Denis Loeillet



#### Éditeur

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 : info@fruitrop.com

www.fruitrop.com

#### 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

Actimage

#### Chef de publicité

Eric Imbert

#### Abonnements

www.fruitrop.com

#### Traducteurs

James Brownlee, Simon Barnard

#### Imprimeur

Impact Imprimerie

n°483 ZAC des Vautes

34980 Saint Gély du Fesc, France

#### ISSN

Français : 1256-544X

Anglais : 1256-5458

Deux versions française et anglaise

© Copyright Cirad

#### Tarif abonnement annuel

300 euros HT / 11 numéros par an

(éditions papier + électronique)

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



## Sommaire

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

### p. 2 DECEMBRE 2014

- **Banane** : Prix de la purée en Europe — Exportations de banane d'Amérique du Sud en 2014 : Jean qui rit, Jean qui pleure — Consommation européenne de banane en novembre : toujours en hausse.
- **Agrumes** : Variété d'orange du mois : la Maltaise — Maltaise de Tunisie : une production plus large en 2014-15 — Orange de Floride : une prévision un brin optimiste en début de saison — Pomelo et orange : prix des jus en Europe — Agrumes d'Argentine : les séquelles du gel de 2014 — Citron : prix des jus en Europe — Variété de petits agrumes du mois : l'Or — Greening en Chine : un impact de plus en plus net.
- **Exotiques** : Ananas : prix des jus en Europe — Ananas du Costa Rica : la productivité comme moteur de la croissance — Mangue : prix des jus et purées en Europe — Inde : retour de la mangue Alfonso — Premiers envois colombiens de mangue en Europe — Autres fruits : prix des jus et pulpes en Europe.
- **Avocat** : Australie : boom attendu de la production — Peu ou très peu d'avocats californiens en 2015 ? Une question d'importance pour le marché européen.
- **Racines, tubercules et autres exotiques**
- **Fruits tempérés** : Encore de bons volumes de pomme en Europe fin 2014 — Poire de l'hémisphère Sud : bon potentiel attendu, mais vives inquiétudes à l'export — La production européenne de kiwi reprend progressivement des couleurs — Une diversification en fruits rouges qui s'affirme en Espagne.
- **Fret maritime**.

E. Imbert, D. Loeillet, C. Dawson, P. Gerbaud, T. Paqui, R. Bright

### Le point sur...

- p. 26 • **Marché mondial de la lime** — Un marché encore vert ! (Eric Imbert)
- p. 40 • **Melon de contre-saison** — Conjuguer le futur avec la saison (Cécilia Céleyrette)
- p. 72 • **Fret maritime** — Marché de l'affrètement au second semestre (Richard Bright)

### Dossier du mois par Denis Loeillet : BILAN PRIX BANANE

- p. 48 • **Marché européen de la banane en 2014** — Carpe diem
- p. 64 • **France : pour l'instant tout va... moyen**
- p. 66 • **Prix de détail : positionnement « prix bas »**
- p. 68 • **États-Unis : trop facile !**
- p. 69 • **Le yoyo russe**
- p. 70 • **Prix de détail et prix import en France, Royaume-Uni, Espagne et Allemagne**

### Prix de gros en Europe

- p. 79 DECEMBRE 2014

Photo couverture : © Denis Loeillet

# Banane

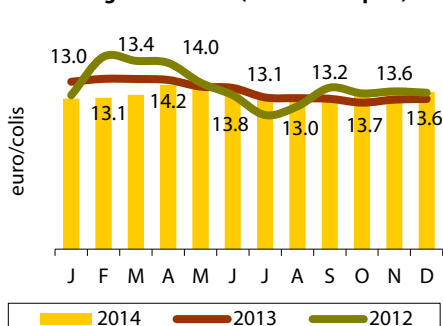
## Décembre 2014

Les places d'Europe du Nord ont retrouvé un meilleur équilibre, bien que le marché de la banane soit entré dans une période traditionnelle de calme. En effet, malgré la fin du déficit colombien, les volumes de banane dollar ont été plus légers grâce à la mise en place de programmes de réduction des volumes par la plupart des importateurs. Ainsi, aucun stock n'a été disponible. Néanmoins, la baisse saisonnière de la demande a impacté plus sensiblement les marchés d'Europe du Sud, en particulier à partir de la semaine 51. En France, malgré des volumes d'Afrique et des Antilles d'un niveau moyen, des stocks se sont formés, mais les cours sont restés stables et de saison. En Espagne, l'offre de platano canarien a progressé pour revenir à un niveau moyen, entraînant l'accumulation de stocks et la baisse des cours. Des stocks ont également été présents en Italie sur la période. Parallèlement, malgré une conjoncture de marché toujours négative en Russie, un petit mieux a été remarqué en raison d'une demande en légère amélioration et d'arrivages toujours à la baisse (- 13 %). Grâce à cela, on a pu observer une moindre pression des stocks d'Europe de l'Ouest et des reports de volumes du marché russe en Europe de l'Est, où la situation a pu retrouver un meilleur équilibre malgré l'arrivée des fêtes de fin d'année. Les cours sont toutefois restés très compétitifs sur ces marchés.

### EUROPE DU NORD - PRIX IMPORT

Décembre 2014	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
euros/colis	0 %	+ 3 %
13.62		

### Allemagne - Prix vert (2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> marques)



## Banane : prix de la purée en Europe en décembre 2014.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
ss aseptique, 22°Brix	675-725 fca Pays-Bas	Équateur	Le marché semble être revenu à l'équilibre.

Note : fca : free carrier / Source : MNS-ITC Genève

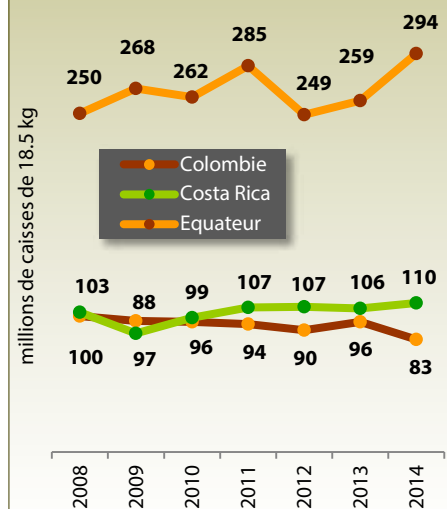
## Exportations de banane d'Amérique du Sud en 2014 : Jean qui rit, Jean qui pleure.

Les chiffres professionnels permettent de tirer un premier bilan des exportations bananières des trois principaux fournisseurs du marché mondial. Il est clairement négatif pour la Colombie qui, avec vraisemblablement moins de 85 millions de colis exportés, signe sa plus mauvaise performance depuis la fin de la dernière décennie. La faute à la sécheresse survenue au printemps et, surtout, à la tornade qui a frappé 16 000 hectares de plantations début juillet et en a détruit totalement près de 5 000. Les autres origines ont su tirer parti des difficultés du troisième exportateur mondial. Les exportations costariciennes, qui stagnaient depuis 2011 entre 106 et 107 millions de colis, ont rebondi pour atteindre leur plus haut niveau de ces dernières années avec environ 110 millions de colis. Même constat pour l'Équateur qui bat un record d'exportation, avec vraisemblablement près de 295 millions de colis.

Source : Reefer Trends



### Banane - Exportations des principaux pays fournisseurs



Sources professionnelles

### EUROPE - PRIX DETAIL

Pays	Décembre 2014		Comparaison	
	type	euros/kg	novembre 2014	moyenne 3 dernières années
France	normal	1.61	+ 3 %	+ 8 %
	promotion	1.40	+ 2 %	+ 7 %
Allemagne	normal	1.29	+ 3 %	+ 4 %
	discount	1.17	+ 3 %	+ 6 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.18	0 %	0 %
	vrac	0.72	0 %	+ 2 %
Espagne	platano	2.22	- 1 %	+ 13 %
	banano	1.26	- 1 %	- 6 %



We produce, you enjoy



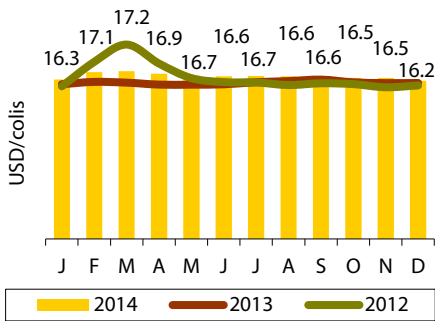
Fruit Logistica - Berlin  
Hall 22 / Stand B-08

Tel : 33 (0)491 43 44 45  
[www.canavese.fr](http://www.canavese.fr)

# Banane

ÉTATS-UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

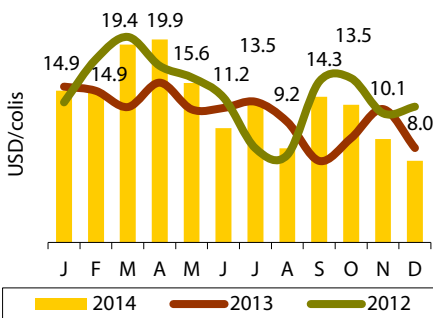


ÉTATS-UNIS - PRIX IMPORT

Décembre 2014 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
16.20	- 2 %	+ 2 %

RUSSIE

Russie - Prix vert CIF St Petersburg

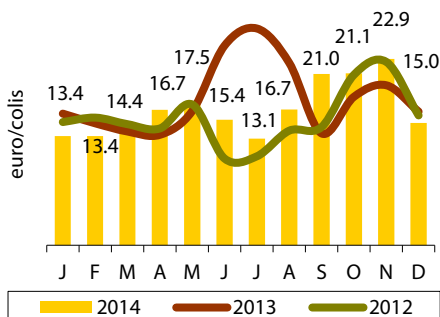


RUSSIE - PRIX IMPORT

Décembre 2014 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
11.20	+ 10 %	- 1 %

CANARIES

Espagne - Prix vert platano\*



CANARIES - PRIX IMPORT\*

Décembre 2014 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
19.70	- 14 %	+ 21 %

\* équivalent colis 18.5 kg

## ■ Consommation européenne de banane en novembre : toujours en hausse.

Même si l'augmentation fut très limitée (de l'ordre de 1 700 t), novembre 2014 boucle le vingtième mois de progression. Un exploit ! Les importations sur les douze derniers mois (décembre 2013 à novembre 2014) culminent à 4 997 886 t, tout près de la barre symbolique des 5 millions de tonnes. En novembre, l'Afrique est en baisse, très logiquement d'ailleurs après les dégâts climatiques de l'été dernier en Côte d'Ivoire. Le Cameroun a partiellement compensé, comme il le fait depuis septembre, ce recul temporaire de la Côte d'Ivoire. Le Ghana est stable. Les autres origines du groupe ACP sont tirées par le Belize qui, depuis septembre, va d'excédent en excédent. La République dominicaine confirme le ralentissement très sensible initié en octobre. Côté origines dollar, la Colombie est en net recul (tornade estivale) ainsi que le Panama qui, de manière soudaine et très ponctuelle, réalise une contre-performance (- 10 000 t). Toutefois, gare à la période de référence (novembre 2013) où les volumes exportés vers l'UE avaient été anormalement

élevés ! Équateur et Costa Rica continuent leur marche en avant impressionnante depuis le début de l'année. Le Pérou se stabilise après un fort déficit en octobre. La production européenne s'est accrue très sensiblement avec un bond de 13 %, notamment grâce au retour en pleine production de la Martinique. La Guadeloupe et les Canaries progressent plus modérément de 2 %. Ainsi, la consommation européenne (production + import) reste sur une pente ascendante. Sur les onze premiers mois de l'année, elle grimpe à 4.8 millions de tonnes et sur les douze mois glissants, elle dépasse légèrement les 5.6 millions de tonnes. Tout semble indiquer que la consommation en 2014 pourrait se hisser à 5.7 millions de tonnes. On attendra mi-février pour en avoir confirmation.

Situation plus ordinaire aux États-Unis. Le marché est stable sur les onze premiers mois de l'année, atteignant 3.7 millions de tonnes nettes consommées. Le Honduras, la Colombie et le Mexique tirent la tendance vers le bas, alors que l'Équateur, le Costa Rica et le Guatemala progressent sur onze mois de 3 à 4 %.

Source : CIRAD

Banane - Janvier à novembre 2014 (provisoire)

000 tonnes	2012	2013	2014	Ecart 2014/2013
<b>UE-27 - Approvisionnement</b>	<b>4 728</b>	<b>4 887</b>	<b>5 200</b>	<b>+ 6 %</b>
<b>Total import, dont</b>	4 160	4 363	4 636	+ 6 %
NPF	3 260	3 453	3 644	+ 6 %
ACP Afrique	444	498	511	+ 2 %
ACP autres	456	468	481	+ 3 %
<b>Total UE, dont</b>	568	524	564	+ 8 %
Martinique	174	146	174	+ 19 %
Guadeloupe	61	65	67	+ 2 %
Canaries	314	300	305	+ 2 %
<b>USA - Import</b>	<b>4 020</b>	<b>4 181</b>	<b>4 200</b>	<b>0 %</b>
Réexportations	464	492	504	+ 2 %
Approvisionnement net	3 556	3 689	3 680	0 %

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

EUROPE - VOLUMES IMPORTES - DECEMBRE 2014

Origine	Comparaison		
	novembre 2014	décembre 2013	cumul 2014 par rapport à 2013
Antilles	↘	+ 30 %	+ 15 %
Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire	↘	- 4 %	+ 1 %
Surinam	↘	- 7 %	- 10 %
Canaries	↘	+ 1 %	+ 2 %
Dollar :			
Équateur	↘	- 9 %	+ 30 %
Colombie*	↘	+ 4 %	- 15 %
Costa Rica	↘	- 29 %	+ 61 %

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



**NOSIBÉ**

[www.nosibe.com](http://www.nosibe.com)

+33(0)4 91 21 42 80

*La Méditerranée et plus encore*

*A Rotterdam,  
au plus près de la qualité*



**N&K**

[www.n&k.com](http://www.n&k.com)

+31(0)78 303 24 40



**KISSAO**

[www.kissao.com](http://www.kissao.com)

+33(0)4 91 11 18 40

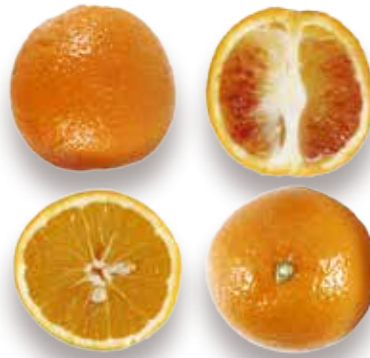
*Des goûts venus d'ailleurs,  
le service en plus*

*Trois entités, une seule équipe à votre écoute*

# Orange

Décembre 2014

Le marché de l'orange est resté difficile, malgré une légère amélioration des ventes expliquée par la baisse des températures. Toutefois, la demande et les mises en avant ont continué à se focaliser davantage sur d'autres produits (petits agrumes). De plus, les ventes ont été décevantes du fait de la persistance de défauts de qualité et de coloration. La pression de l'offre est restée soutenue : volumes de Naveline d'Espagne se développant à des niveaux supérieurs à ceux des années passées (fruits à maturité) et stocks disponibles tout au long du mois. Ainsi, la baisse des cours s'est poursuivie pour atteindre des niveaux proches des coûts de revient. La campagne de Salustiana s'est développée dans ce contexte difficile, avec des prix légèrement supérieurs à ceux de la Naveline, mais toujours sous pression et inférieurs à la moyenne de saison.

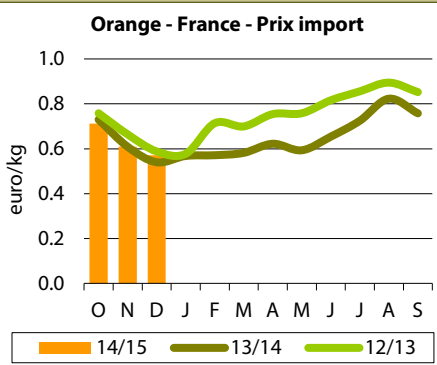


■ **Variété d'orange du mois : la Maltaise.** Cette orange pigmentée de haute qualité est presque exclusivement plantée dans la région du Cap Bon en Tunisie, où le terroir lui permet d'exprimer pleinement ses grandes potentialités. Son calibre est moyen et sa forme légèrement ovale. Son écorce, douce, est légèrement granuleuse et facilement pelable. Sa chair, tendre et très juteuse, est assez peu colorée pour une sanguine. Sa saveur est particulièrement agréable, sa douceur étant balancée par un bon niveau d'acidité.

Source : CIRAD

■ **Orange de Floride : une prévision un brin optimiste en début de saison.** La remontée de la production floridienne prévue par l'USDA en début de saison, petite note d'espoir pour une filière durement éprouvée depuis l'irruption du greening en 2005, n'est plus d'actualité. La révision mensuelle de la prévision, livrée mi-janvier par l'USDA, fait maintenant état d'une récolte de 103 millions de caisses culture de 40.8 kg, le plus petit niveau jamais enregistré depuis plusieurs décennies. Si les chutes de fruits n'apparaissent pas aussi dramatiques que les années passées, le nombre de fruits et le calibre ne sont pas là. La productivité d'un verger de Hamlin, qui atteignait en moyenne 1 500 caisses culture par ha par le passé, est tombée entre 865 et 1 000 caisses, certaines plantations étant même à 500 caisses. C'est bien sûr le greening qui explique en premier lieu cette fragilisation des arbres. Le commissaire floridien à l'agriculture a annoncé qu'il demanderait aux autorités fédérales un doublement des aides allouées pour la recherche contre cette maladie en 2015.

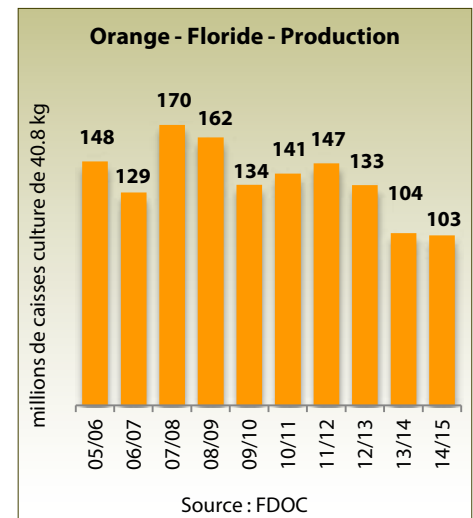
Source : The Ledger



■ **Maltaise de Tunisie : une production plus large en 2014-15.**

La campagne de Maltaise de Tunisie, qui a démarré le 12 janvier, s'annonce un peu plus importante que la saison passée. La production devrait être de l'ordre de 155 000 t, contre 120 000 t en 2013-14. Le programme de renouvellement et d'extension du verger porte ses fruits, plus de 700 ha ayant été plantés en moyenne ces cinq dernières années, notamment dans la région de Nabeul. Des efforts sont aussi faits pour développer l'utilisation de la lutte intégrée. L'objectif export a été fixé à 22 500 t pour la Maltaise, soit environ 5 000 t de plus qu'en 2013-14.

Sources : Kapitalis, GIF



Source : FDOC

PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/carton 15 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Orange de table	8.55	+ 1 %
Orange à jus	8.70	- 7 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Orange de table	↗	+ 13 %	
Orange à jus	↗	+ 3 %	

VOLUMES	Variétés par origine	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Navel d'Espagne	↗	+ 13 %	Développement des volumes à des niveaux supérieurs à ceux des années précédentes. Problèmes de coloration persistants, marché concurrentiel, maturité avancée.	+ 11 %
	Salustiana d'Espagne	↗	+ 3 %	Progression des volumes de Salustiana. Prix inférieurs à ceux des années passées.	+ 4 %



# Récolter avec soin



## Protection intégrée des cultures

Nous utilisons la lutte biologique et les produits naturels au lieu des pesticides pour traiter nos cultures afin de préserver la santé de nos employés, de nos consommateurs et l'environnement.

## Bureau commercial Europe

Camposol EU – Honderdland 94  
NL-2676 LS Maasdijk – Pays-Bas  
Tél : +31 174 521 016 / Fax : +31 174 523 334

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



[www.camposol.com.pe](http://www.camposol.com.pe)

# Pomelo

Décembre 2014

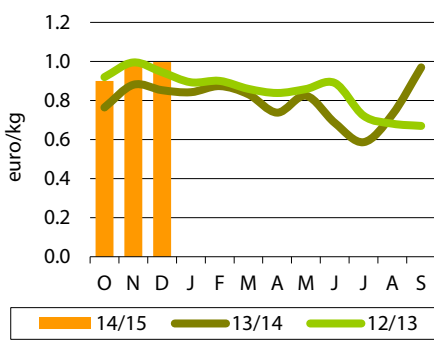
Malgré la poursuite de la baisse saisonnière de la demande, le marché a continué d'afficher un bon équilibre grâce à une offre encore limitée. Pourtant, les arrivages de Floride ont progressé pour revenir à un niveau supérieur à la moyenne. Cependant, l'offre a continué d'être constituée majoritairement de gros fruits (32/36), peu commercialisés sur le marché français. Ainsi, le manque de calibres moyens (48) et l'absence de stocks des mois précédents ont contribué au maintien de prix soutenus. Parallèlement, l'offre de pomelo d'Israël et de Turquie a décliné face à une demande très lente. Toutefois, une légère amélioration de l'intérêt porté à l'origine Israël a été remarquée en fin d'année, pour compenser le manque de Floride prévu lors des opérations promotionnelles de début d'année. Les prix sont restés stables tout au long du mois et supérieurs aux niveaux des années passées.

## ■ Pomelo et orange : prix des jus en Europe en décembre 2014.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires	
Pomelo	Concentré congelé, 58°Brix, rouge, ratio 9.5<	1 600-1 700 cfr Pays-Bas	Floride	Approvisionnement limité en jus de pomelo blanc du fait de la baisse des surfaces plantées en Floride ainsi que d'une récolte réduite à Cuba. Le marché du jus rose de Floride est ferme, alors que celui du jus rouge dépend du ratio. L'écart de prix entre les ratios est en rapide augmentation.
	Concentré congelé, 58°Brix, rose, ratio 9.5<	1 950-2 050 cfr Rotterdam		
	Concentré congelé, 58°Brix, blanc, ratio 9.5<	3 000-3 200 cfr Rotterdam		
Orange	FCOJ, Pera, 66°Brix, vrac, ratio 14-16	2 000-2 100 fca Pays-Bas	Brésil	Petite production au Brésil, d'où le maintien de prix élevés. Cependant, la demande de FCOJ continue de décroître. La récolte italienne d'orange sanguine, qui débutera en février, devrait être inférieure de 25 % à la précédente. En conséquence, les prix se raffermissent.
	FCOJ, Valencia, 66°Brix, ratio 22<	2 350-2 450 fca Benelux	Mexique	
	FCOJ, orange sanguine, 55°Brix	2 600-2 700 EUR/t exw Italie	Italie	

Note : cfr : cost and freight / fca : free carrier / exw : ex-works / Source : MNS-ITC Genève

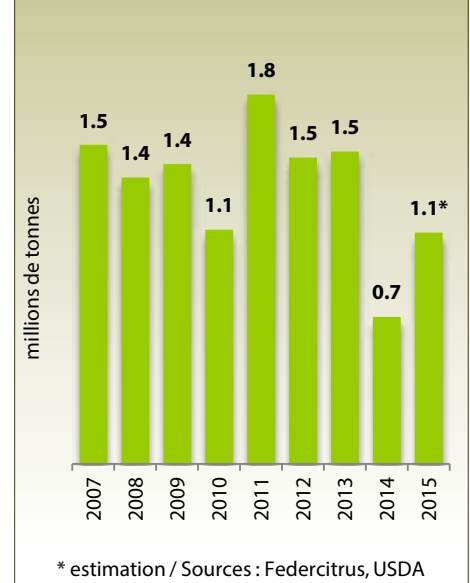
Pomelo - France - Prix import



■ **Agrumes d'Argentine : les séquelles du gel de 2014.** C'est une remontée de la production, mais pas un retour à la normale, que prévoit l'USDA pour la saison 2015. Ainsi, la récolte de citron devrait atteindre environ 1.1 million de tonnes, un niveau nettement supérieur aux 700 000 t de 2014, mais restant inférieur à celui d'une saison normale (de l'ordre de 1.3 million de tonnes). D'ailleurs, si les prix du jus concentré ont fléchi par rapport au point haut à 5 500 USD par tonne atteint en juillet 2014, ils restent à un niveau très soutenu de 4 850 USD/tonne, contre 1 500 à 2 500 USD en moyenne avant le gel de 2014.

Sources : USDA, FoodNews

Citron - Argentine - Production



\* estimation / Sources : Federcitrus, USDA

PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis éq. 17 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Tropical	19.21	+ 9 %
Méditerranéen	11.73	+ 17 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Tropical		↗	+ 13 %
Méditerranéen		↘	- 1 %

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
Floride		↗	+ 13 %	Développement des volumes revenus à un niveau supérieur à celui de l'année dernière après un démarrage de campagne déficitaire.	- 13 %
Israël		↘	- 1 %	Poursuite de la baisse des apports suite à une demande au ralenti. Niveaux proches des moyennes de saison.	+ 1 %
Turquie		↘	-	Baisse des envois sur le marché français, suite au ralentissement saisonnier de la demande et à des prix sous pression pour cette origine.	-

# The International taste sensation.

*Florida Indian River Grapefruit*



Grown under the warm tropical Florida sunshine, PRIDE® Ruby Red, Star Ruby, Flame and White grapefruit are a taste sensation wherever they are sold.

DNE brands are recognized by customers everywhere as the name for consistent quality in flavor and appearance.

PRIDE® – OCEAN SPRAY® – FLORIDA FAMOUS®

For information contact: J.J. Gilet

**DNE**   
International LLC.

DNE INTERNATIONAL LLC.

1900 Old Dixie Highway, Fort Pierce, Florida 34946-1423, USA

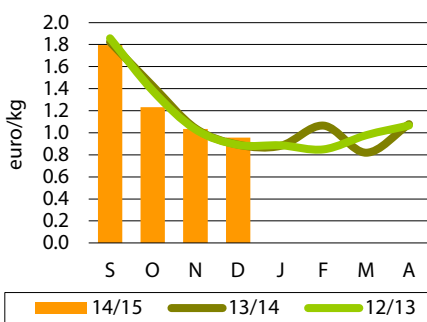
TEL: (772) 465-7555 • EMAIL: JJ@dneworld.com

## Petits agrumes

Décembre 2014

Changement de tendance sur le marché des petits agrumes. La demande s'est enfin activée grâce à la baisse des températures en début de mois et aux opérations de fin d'année. De plus, l'offre de Nules d'Espagne s'est développée, mais à des niveaux déficitaires en raison de problèmes de qualité qui ont entraîné de nombreux écarts de triage. Ainsi, le marché s'est montré à deux vitesses : prix sous pression pour les marchandises peu qualitatives et progression de la demande pour l'offre de bonne qualité. Les ventes de Clemenvilla ont donc continué à bénéficier d'une bonne demande grâce à une offre de meilleure qualité. De même, les ventes de clémentine de Corse se sont accélérées et l'offre plus qualitative de Berkane s'est développée sensiblement à des niveaux encore modérés, malgré les inondations qui ont affecté certaines régions du Maroc (sud).

Petits agrumes - France - Prix import



### ■ Citron : prix des jus en Europe en décembre 2014.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Concentré congelé, trouble, 500 gpl	5 200-5 750 cfr Rotterdam	Argentine	L'approvisionnement est très limité du fait d'une forte demande et des conséquences de la mauvaise campagne en Argentine l'année précédente. Malgré le début de la campagne européenne, les prix devraient rester élevés.
Concentré congelé, clair, 500 gpl	6 000-6 500 cfr Rotterdam		

Note : cfr : cost and freight / Source : MNS-ITC Genève



### ■ Variété de petits agrumes du mois : l'Or.

C'est un hybride de Temple et de Dancy, développé par le Volcani Center en Israël. Le fruit est de taille moyenne et se reconnaît par ses sillons assez marqués démarquant à la base du pédoncule et la présence parfois d'un petit embryon de fruit. La peau, d'une couleur orange assez clair, est d'épaisseur moyenne et se détache facilement. Les segments sont tendres, juteux et présentent peu de pépins. Au palais, la saveur est très agréable, grâce à un bon équilibre entre sucre et acide.

Source : CIRAD

### ■ Greening en Chine : un impact de plus en plus net.

La belle mécanique, qui a porté la Chine au rang de premier producteur mondial d'agrumes, semble s'être grippée. Pour la première fois après une longue succession d'années de crois-

sance à deux chiffres, l'USDA prédit une baisse de la récolte en 2014-15. La faute au greening, maladie originaire de cette partie du monde et endémique, que les producteurs semblent avoir de plus en plus de mal à contrôler dans le Jiangxi et le Guangdong (ouest de la zone citricole). La récolte d'orange baisserait de 10 % pour atteindre 6.9 millions de tonnes. 15 % des arbres de la région de Ganzhou, dans la province du Jiangxi, auraient dû être arrachés. La production de petits agrumes continuerait de progresser pour atteindre 18.5 millions de tonnes. Pour autant, 40 % des arbres seraient infectés dans le Ginyuan (Guangdong).

Source : USDA



© Denis Loeillet

PRIX	Type	Prix moyen mensuel (euros/kg)	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Clémentine	0.94	+ 4 %
Hybrides	0.97	- 2 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Clémentine		↗	+ 1 %
Hybrides		↗	+ 13 %

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Clémentine d'Espagne	↗	- 7 %	Progression des volumes de Nules, mais niveaux toujours inférieurs à ceux des autres années suite à d'importants écarts de triage (coloration insuffisante, petits calibres, fruits mûrs et pluies retardant la cueillette).	- 5 %
	Clemenvilla d'Espagne	↗	+ 13 %	Progression sensible de l'offre de Clemenvilla. Facilité de commercialisation en raison d'une meilleure qualité que la Nules.	+ 11 %
	Clémentine de Corse	↗	+ 18 %	Développement important de l'offre grâce à un bon potentiel et à une très bonne demande suite à la mise en place d'opérations de Noël.	+ 22 %
	Clémentine du Maroc	↗	+ 47 %	Volumes modérés du Maroc, mais progression sensible de l'offre de Berkane qui affichait une bonne qualité.	+ 30 %



Hall 1.2 stand D 02



MEHADRIN INTERNATIONAL

696, chemin du Barret, ZA du Barret — 13160 Chateaufort, France

• Tél. +33(0)4 32 60 62 90 • Fax. +33(0)4 90 24 82 54

benchadod@mehadrin-inter.com — www.mtex.co.il

# Ananas

## Décembre 2014

Décembre a été un mois compliqué, marqué par une morosité toute particulière du marché de l'ananas. Malgré une offre relativement basse, la demande est restée atone tout au long du mois. Il n'y pas eu d'engouement festif pour le fruit et les ventes sont donc restées très calmes. Les opérateurs ont dû constamment gérer au mieux les stocks issus de ces méventes. Si dans l'ensemble les cours sont restés bas pour un mois de décembre, certaines ventes se sont faites à des prix inférieurs à ceux indiqués ci-dessous. Le marché russe a peu, pour ne pas dire pas, acheté de fruits à la suite de la forte dévaluation du rouble.

L'offre de Cayenne, en progression sur le mois, a également fait les frais du désintéret pour le fruit.

Dans l'ensemble, la situation a été plutôt bonne sur le marché de l'ananas avion tout au long du mois. Au cours de la première quinzaine, plusieurs opérateurs ont fait le choix de réduire leurs importations dans l'espoir de booster la demande à l'approche des fêtes. Le marché a donc été légèrement sous-approvisionné, permettant de conserver une fluidité des ventes et une certaine stabilité des cours. En début de deuxième quinzaine, plusieurs problèmes logistiques (grèves en Belgique, problème du hub DHL) ont contribué à réduire davantage l'offre. Le marché a alors été explosif au niveau de la demande, avec des opérateurs à la recherche de fruits pour les fêtes. Les ventes ont été toniques avec des cours assez soutenus.

Ventes plutôt fluides pour les lots de Pain de sucre, entre 1.75 et 2.00 euros/kg en fonction des volumes mis en marché.

L'offre de Victoria a été plus importante, notamment celle en provenance de la Réunion. Toutefois, les ventes sont restées très fluides car la demande a été soutenue tout au long du mois, confirmant encore une fois le caractère festif du fruit.

### Ananas : prix des jus en Europe en décembre 2014.

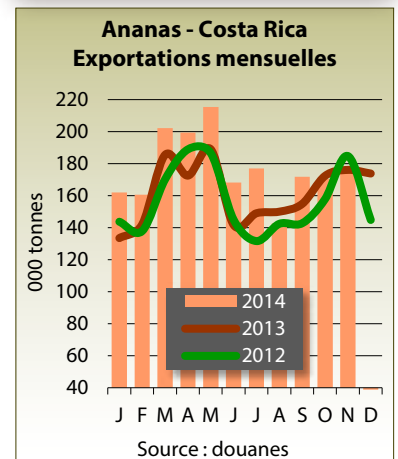
Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Concentré congelé, 60°Brix, variété Cayenne lisse	1 900-2 000 fca Pays-Bas	Thaïlande	Les prix sont en hausse suite aux mauvaises récoltes aux Philippines et en Thaïlande. La demande reste forte et la situation ne devrait pas s'améliorer avant mi-2015.
Concentré aseptique, 60°Brix, variété Cayenne lisse	1 900-2 000 cfr Rotterdam		
NFC, ss aseptique, 12°Brix, variété MD-2	650-850 ddp Londres	Costa Rica	

Note : fca : free carrier / cfr : cost and freight / ddp : delivered duty paid / Source : MNS-ITC Genève

### Ananas du Costa Rica : la productivité comme moteur de la croissance.

Selon le ministère de l'Agriculture du Costa Rica, la production d'ananas a augmenté en 2014 de 9.3 % et celle de melon de plus de 15 %. Le dossier de **FruiTrop** consacré à l'ananas (n°228, décembre 2014) soulignait déjà cette dynamique ininterrompue depuis des années. Fin novembre 2014, les exportations costariciennes d'ananas s'élevaient à 1.9 million de tonnes et, sur douze mois (décembre 2013 à novembre 2014), elles ont dépassé pour la première fois la barre des 2.1 millions de tonnes. Un record absolu ! Si l'on en croit le président de l'interprofession locale (Canapep), la superficie n'a que très faiblement augmenté ces dernières années (on parle de 45 000 hectares). C'est bien l'amélioration de la productivité par hectare qui aurait permis ce nouveau bond en avant des exportations et, si l'on en croit les chiffres à l'export, elle aurait progressé de 10 %. Les États-Unis ont absorbé 47 % de l'ananas costaricien en 2014, contre 38 % pour l'UE et 15 % pour le reste du monde. En effet, le géant mondial expédie ses fruits dans 55 pays. Depuis le milieu des années 2000, le Costa Rica a bénéficié d'un taux de change du colon face à l'euro favorable à ses exportations. La faiblesse actuelle de l'euro pourrait compliquer l'équation.

Sources : Reefer trends, CIRAD



Source : douanes

EUROPE

### ANANAS — PRIX IMPORT

Semaines 49 à 52	Par avion (euros/kg)	
	Min	Max
Cayenne lisse	1.70	2.00
	2.50	3.80
Victoria	1.70	2.00
	2.50	3.80
Par bateau (euros/colis)		
Sweet	6.00	8.00

### ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2014		49	50	51	52
Par avion (euros/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.80-1.90	1.80-1.90	1.70-2.00	1.80-2.00
	Cameroun	1.80-1.90	1.80-1.90	1.70-2.00	1.80-2.00
	Ghana	1.85-2.00	1.85-2.00	1.85-2.00	1.85-2.00
Victoria	Réunion	2.50-3.80	2.50-3.80	2.50-3.80	2.50-3.50
	Maurice	3.00-3.30	3.00-3.30	3.00-3.40	2.90-3.40
Par bateau (euros/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	7.00-8.00	6.00-7.50	6.00-7.00	6.00-7.00
Sweet	Côte d'Ivoire	7.00-9.00	8.00-9.00	8.00-9.00	8.00-9.00
	Ghana	7.00-9.00	8.00-9.00	8.00-9.00	8.00-9.00
	Costa Rica	6.00-7.00	6.50-7.50	7.00-7.50	7.00-7.50

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

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



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

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

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



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

# Mangue

Décembre 2014

L'accroissement des livraisons du Brésil en seconde quinzaine de novembre et début décembre a provoqué un surapprovisionnement s'illustrant par une baisse des prix, qui étaient élevés depuis le début de campagne de cette origine. Cependant, la concordance d'une demande plus active à l'approche des fêtes de fin d'année et d'un fléchissement de l'offre brésilienne favorisait la stabilisation des cours, voire une plus grande fermeté en semaines 50 et 51. En fin de mois, on observait un tassement des cours et un élargissement des fourchettes de prix du fait de la qualité inégale des fruits brésiliens et de l'inadaptation ponctuelle des calibres proposés au regard de la demande, notamment de la grande distribution. Le déclin des arrivages du Brésil s'articulait avec la réception des premiers conteneurs en provenance du Pérou, livrés en quantités limitées. Le retard de près d'un mois des exportations péruviennes évitait la confrontation des deux origines que l'on pouvait craindre. Essentiellement composée de Kent et Keitt, l'offre brésilienne s'est valorisée de façon plus linéaire que les livraisons minoritaires de Tommy Atkins, dont les prix de vente restaient inférieurs tout au long du mois sur les marchés nord-européens.

Le marché de la mangue avion s'est avéré plus contrasté du fait de la concurrence entre fruits du Brésil et du Pérou. Livrées en quantités modérées, les mangues du Pérou obtenaient des prix de vente plus soutenus du fait de l'effet de nouveauté en début de saison, mais également d'un prix de revient plus élevé. Les fruits du Brésil, de qualité plus inégale (coloration et stade de maturité), se négociaient plus difficilement sur un marché exigeant en période de fêtes.

## ■ Mangue : prix des jus et purées en Europe en décembre 2014.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Purée aseptique, 17°Brix, variété Alphonso	1 550-1 650 cfr Rotterdam	Inde	Marché ferme pour l'Alphonso, mais peu de stocks disponibles. Petite récolte pour la Tommy Atkins en Amérique du Sud. La production mexicaine est totalement écoluée et la récolte du Pérou devrait être inférieure de 20 % à la précédente. En conséquence, les prix pour la Totapuri indienne se sont raffermis, sachant que l'Inde a produit moins de concentré cette année.
Concentré aseptique, 28°Brix, variété Totapuri	1 250-1 350 cfr Rotterdam		
Concentré aseptique, 28°Brix, variété Tommy Atkins	1 200-1 300 fca Pays-Bas	Mexique	

Note : cfr : cost and freight / fca : free carrier / Source : MNS-ITC Genève

**■ Inde : retour de la mangue Alfonso.** Cette variété, sous le coup d'une interdiction d'importation en Europe depuis mai 2014 pour raisons sanitaires, sera de nouveau la bienvenue dans la Communauté la saison prochaine. C'est une bonne nouvelle pour les exportateurs indiens, qui dirigent entre 30 et 40 % de leurs volumes vers l'UE-28. C'est aussi une bonne nouvelle pour le marché ethnique anglais, qui consomme l'essentiel des importations européennes de cette variété. Les exportations indiennes de mangue avaient atteint un peu plus de 6 000 t en 2013, avant l'entrée en vigueur des mesures d'interdiction.

Source : Reefer Trends

**■ Premiers envois colombiens de mangue en Europe.** Les ambitions de la Colombie sur le marché européen des exotiques semblent de plus en plus affirmées. Quelques lots test de Keitt expédiés par bateau devraient débarquer en Europe prochainement. La mangue colombienne

connaîtra-t-elle la même réussite que l'avocat, qui a maintenant réellement pris pied sur le vieux continent ? La production colombienne de mangue est estimée à 220 000 t. Le verger couvrait 18 500 ha en 2011, dont 7 700 ha dans l'état du Cudinamarca et 2 700 ha dans celui du Tolima.

Source : agronet

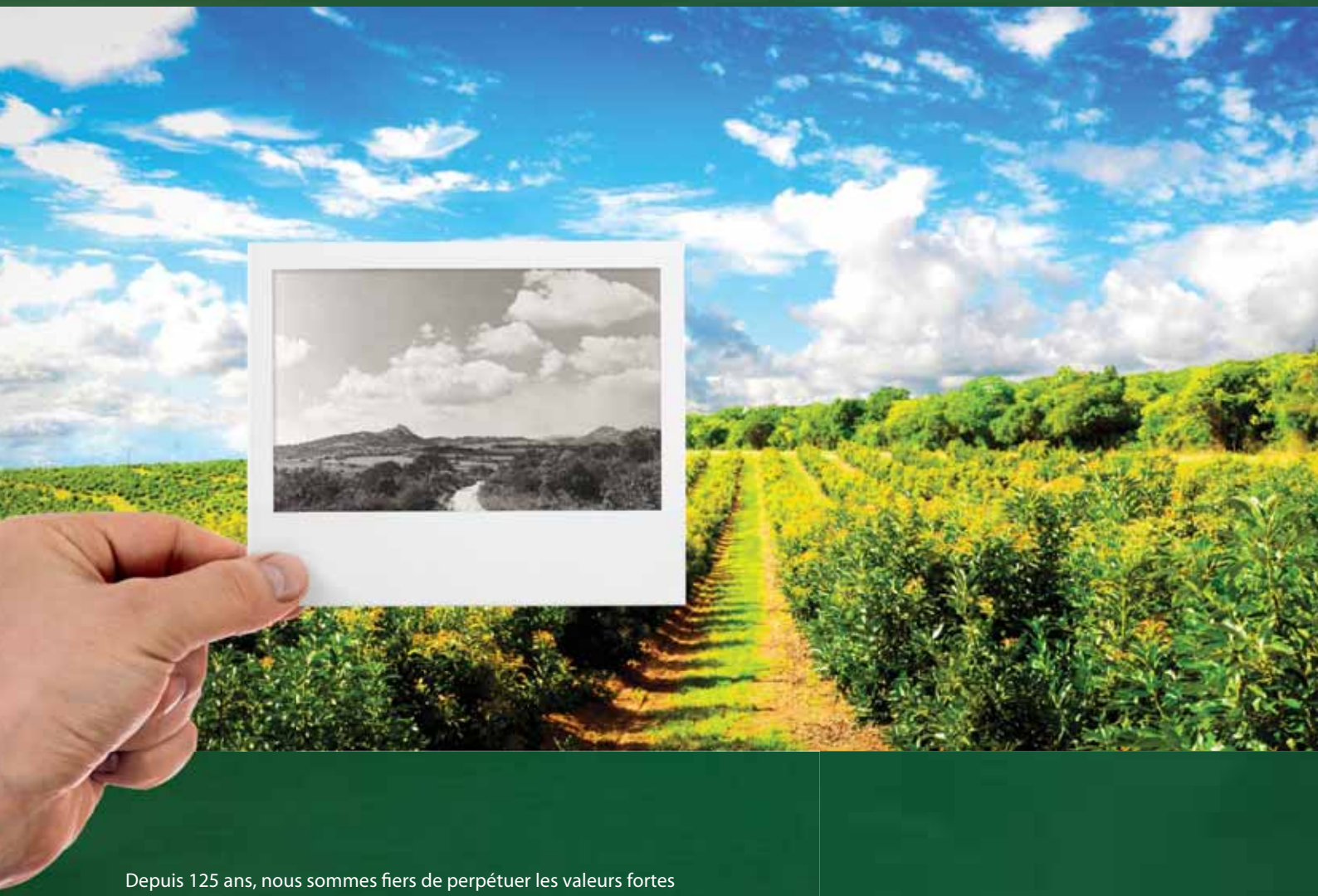


MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes)						
EUROPE	Semaines 2014	49	50	51	52	
	<b>Par avion</b>					
	Brésil	100	100	100	80	
	Pérou	30	30	70	70	
	<b>Par bateau</b>					
	Brésil	5 100	4 800	3 900	3 370	
Equateur	20	130	220	310		
Pérou	-	-	90	150		

MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHE FRANCAIS							
Semaines 2014		49	50	51	52	Moyenne déc. 2014	Moyenne déc. 2013
<b>Par avion (euros/kg)</b>							
Brésil	Kent	4.00-4.50	3.50-4.50	4.00-4.50	3.50-4.50	3.75-4.50	3.10-4.05
Pérou	Kent	4.80-5.50	4.50-5.00	4.50-5.00	4.50-5.20	4.55-5.15	3.60-4.35
<b>Par bateau (euros/colis)</b>							
Brésil	T. Atkins	4.00-4.50	-	-	-	4.00-4.50	4.00-4.50
Brésil	Keitt	4.00-5.00	5.00-6.00	5.00-6.00	4.00-6.00	4.50-5.75	3.75-4.80
Brésil	Kent	4.00-6.00	5.00-7.00	5.00-7.00	4.00-6.00	4.50-6.50	3.75-5.00



# GROWING FOR 125 YEARS.



Depuis 125 ans, nous sommes fiers de perpétuer les valeurs fortes de notre fondateur, Hugh Lanion Hall.

Nous fêtons aujourd'hui ce moment exceptionnel en gardiens de cet héritage unique, source d'inspiration de nos projets à venir. Merci à nos employés, ainsi qu'à nos clients et à nos producteurs associés pour leur confiance au fil de ces années.

Venez fêter avec nous cet anniversaire à Fruit Logistica

Contact : +33 1 82 39 00 30 ou [ventes@hlhall.co.uk](mailto:ventes@hlhall.co.uk)



Kakuzi, principal producteur et exportateur d'avocat du Kenya, sera le partenaire de Halls à Fruit Logistica

Hall 7.2c, Stand B-05



Good for growth.  
Growth for good.

[www.halls.co.za](http://www.halls.co.za)

# Litchi

Décembre 2014

La commercialisation des litchis acheminés par avion de l'ensemble des origines de l'océan Indien s'est poursuivie durant la première quinzaine de décembre. Le rythme des arrivages est resté soutenu, aux alentours de 200 tonnes par semaine. Les volumes de Madagascar fléchissaient fortement face à une concurrence marquée, et étaient compensés par ceux d'Afrique du Sud qui demeuraient importants. Parallèlement, les fruits frais expédiés par la Réunion progressaient de façon importante. Leur cours fléchissait et les ventes s'avéraient difficiles en semaines 50 et 51, du fait d'une offre globale importante et de la tenue inégale des produits dans le temps. Les fruits de Maurice peinaient également à défendre leur part de marché, en raison de leur qualité fragile mais aussi de problèmes logistiques au départ de l'origine. En seconde quinzaine de décembre, l'essentiel des envois par avion provenait de la Réunion, pour des fruits frais, et d'Afrique du Sud, pour des fruits souffrés. Ces marchandises étaient principalement dirigées vers les marchés de gros et vers le secteur du commerce traditionnel.

La deuxième semaine du mois était marquée par l'arrivée le 9 décembre à Zeebrugge du premier navire conventionnel en provenance de Madagascar. La cargaison était rapidement diffusée sur les différents marchés européens afin d'approvisionner les magasins des grandes enseignes de la distribution pour le week-end des 13 et 14 décembre. Bénéficiant de nombreuses opérations de promotion, les fruits malgaches se sont écoulés de façon fluide à des prix qui, certes, fléchissaient, mais restaient fermes et souvent supérieurs à ceux de la campagne précédente à la même période. La cargaison du premier navire était commercialisée à près de 80 % lors de la réception du second navire conventionnel programmée le 16 décembre. Les fruits, de qualité satisfaisante en dépit d'un calibre

moyen, approvisionnaient le marché européen pour les fêtes de fin d'année et permettaient la soudure avec les litchis expédiés en conteneurs maritimes, attendus en première décennie de janvier. La poursuite d'actions promotionnelles jusqu'en fin d'année et l'absence de réelle concurrence de l'Afrique du Sud, dont les expéditions s'avéraient tardives cette saison, ont sans nul doute favorisé l'écoulement des litchis de Madagascar et le maintien de cours soutenus.



## Autres fruits : prix des jus et pulpes en Europe en décembre 2014.

	Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Acerola	ss congelé, 6-8°Brix	1 150-1 200 cfr Rotterdam	Brésil	Marché bien approvisionné et à l'équilibre.
	Concentré congelé, 20-22°Brix, clair	3 000-3 100 fob Santos		
Fruit de la passion	Concentré congelé, 52°Brix	5 000-6 000 cfr Pays-Bas	Équateur	Les disponibilités en Équateur et au Pérou sont plus limitées, ce qui a stoppé la baisse de moitié des prix de ces six derniers mois. Le prix ci-contre correspond au marché spot pour une livraison immédiate. La demande est atone à cause des trop grandes fluctuations de prix et d'approvisionnement qui découragent les industriels.
Goyave	Purée concentrée, 19°Brix, rose	1 200-1 300 cfr Pays-Bas	Afrique du Sud	La demande est très forte actuellement, mais la récolte de goyave blanche en Inde est décevante et la production sud-africaine de goyave rose est pratiquement écoulee.
	Purée concentrée, 20°Brix, rose	1 200-1 300 cfr Rotterdam	Egypte	
Grenade	Concentré aseptique clarifié, 65°Brix	2 500-2 800 fca Rotterdam	Turquie Iran	Les grandes quantités disponibles ont poussé les prix à la baisse. Cependant, la demande reste forte et le marché est assez bien équilibré.

Note : cfr : cost and freight / fob : free on board / fca : free carrier / Source : MNS-ITC Genève

### LITCHI - ARRIVAGES (estimations en tonnes)

Semaines 2014	49	50	51	52
<b>Par avion</b>				
Madagascar	25	15	10	5
Maurice	30	20	10	5
Réunion	70	100	80	60
Afr. du Sud	60	50	50	30
Mozambique	15	10	-	-
<b>Par bateau</b>				
Madagascar	-	7 470	7 480	-

### LITCHI - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Semaines 2014	49	50	51	52	Moyenne déc. 2014	Moyenne déc. 2013
<b>Par avion (euros/kg)</b>						
Madagascar s	4.80-5.50	4.50-5.30	-	-	4.65-5.40	4.50-5.20
Madagascar br	7.00-9.00	7.50	6.00-8.00	-	6.85-8.15	-
Maurice s	5.00	5.00-5.30	-	-	5.00-5.15	3.75-4.75
Maurice br	5.00-6.50	5.00-6.00	6.00	7.00	5.75-6.35	5.00-6.00
Réunion br	5.00-8.00	5.50-8.00	5.00-7.50	5.00-10	5.10-8.35	5.10-8.10
Afrique du Sud s	4.50-6.50	4.50-5.00	4.80-5.00	4.80-5.00	4.65-5.35	4.00-4.50
Mozambique s	4.50-5.00	4.50-5.00	-	-	4.50-5.00	-

s : souffré / br : branché



VOTRE  
SPÉCIALISTE  
AVOCATS  
DEPUIS PLUS  
DE 25 ANS.

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

**Nos engagements,** vous servir au quotidien dans les origines Afrique du Sud, Brésil, Chili, Colombie, Espagne, Israël, Kenya, Mexique, Pérou, République Dominicaine, Tanzanie, Zimbabwe... en vous assurant une qualité optimale toute l'année.

**Notre expertise,** une capacité à développer des partenariats, autour de projets de qualité et anticiper ensemble les nouvelles évolutions du marché.

PRODUCTEUR À TRAVERS LE MONDE ET LEADER  
DE LA DISTRIBUTION DE L'AVOCAT EN FRANCE.



Visuel : Getty Images

# Avocat

**Décembre 2014**

Le marché de l'avocat s'est montré plus difficile. En effet, malgré la baisse des prix aux stades import et détail amorcée début décembre, la demande est restée lente car les prix de détail se sont maintenus à des niveaux très soutenus par rapport aux années précédentes. De plus, l'offre globale de Hass a commencé à remonter fortement (+ 20 %) : retour à la moyenne de l'offre du Chili en préparation des opérations de fin d'année, forte progression du Mexique et d'Israël, volumes d'Espagne encore modérés. Pour autant, malgré une intensité promotionnelle historiquement basse pour les fêtes de Noël, les stocks cumulés en début de mois ont pu être apurés et les prix import en baisse se sont stabilisés en semaine 52 à des niveaux toujours supérieurs à la moyenne. Les ventes de variétés vertes se sont accélérées vers la fin d'année grâce aux opérations de Noël.

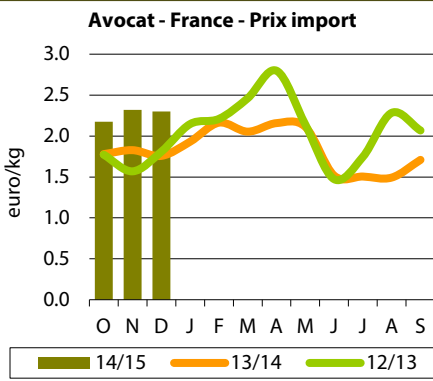


■ **Australie : boom attendu de la production.** Le boom de la production australienne d'avocat, qui a porté la récolte à environ 65 000 t, est loin d'être terminé. Selon Avocado Australia, les 8 000 ha actuellement en culture devraient permettre une hausse des volumes d'environ 50 % d'ici 5 à 6 ans et de tutoyer la barre symbolique des 100 000 t. Le développement est particulièrement net dans l'état de Western Australia, dont le calendrier de récolte (août à février) complète celui du Queensland, principal pôle de production du pays. L'ambition principale est d'accompagner la croissance de la consommation sur le marché local, en se substituant en partie aux importations néo-zélandaises durant la période de septembre à mars. L'export vers les marchés d'Asie est aussi dans le collimateur (Thaïlande, Chine et Japon).

Source : Avocado Australia

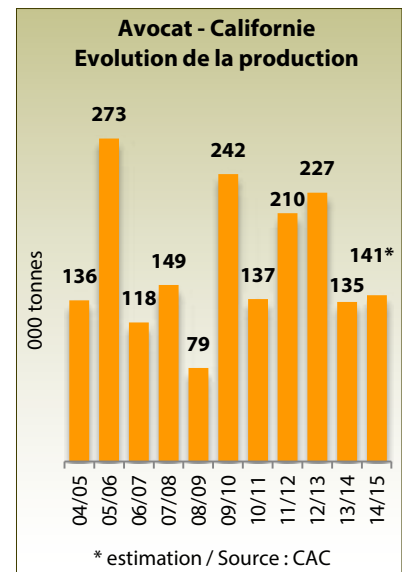
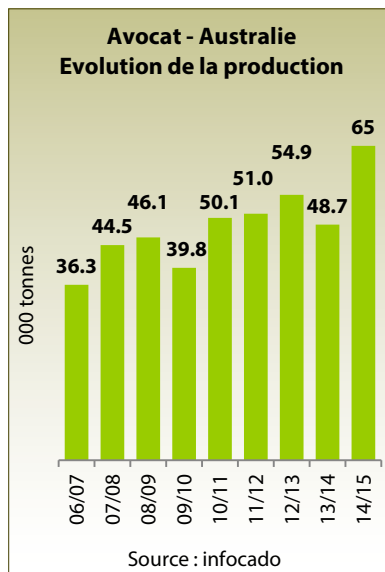
■ **Peu ou très peu d'avocats californiens en 2015 ? Une question d'importance pour le marché européen.** La production californienne attendue en 2015 devrait être à peine supérieure à la petite saison 2014, la sécheresse ayant gommé les effets positifs de l'alternance de production. Elle pourrait être encore plus limitée que prévu, un épisode de froid ayant touché le sud de l'état (Riverside, San Diego), où se concentrent plus de 50 % des surfaces. Aucune estimation n'est encore disponible à l'heure où nous mettons sous presse. Le marché des États-Unis sera-t-il pour autant aussi ouvert qu'en 2014 ? Une question importante pour l'Europe, alors que la récolte péruvienne devrait battre un nouveau record en raison de l'entrée en production de plus de 1 000 ha de nouveaux vergers et de la montée en puissance des jeunes plantations. Pas sûr, car le Mexique a les moyens d'être très présent aux États-Unis encore au printemps, avec une récolte vraisemblablement record cette saison.

Source : CAC



PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne 2 dernières années
		Vertes	5.90
	Hass	9.20	+ 14 %

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
	Vertes	↘	- 5 %
	Hass	↗	+ 20 %



VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Chili	↗	- 1 %	Apports de Hass en progression et revenus à un niveau moyen après plusieurs mois de déficit.	- 8 %
	Israël	↗	+ 22 %	Progression des volumes de variétés vertes : derniers arrivages d'Ettinger et démarrage du Pinkerton. Fort développement du Hass avec des volumes supérieurs à ceux des années passées, mais offre encore modérée.	+ 25 %
	Mexique	↗↗	+ 207 %	Développement très sensible de l'offre du Mexique.	+ 105 %
	Espagne	↗	- 15 %	Développement des volumes, mais à des niveaux inférieurs à la moyenne (petits calibres de Hass, marché des variétés vertes concurrentiel).	+ 4 %

Parfaite maîtrise de la  
**maturité**  
pour le plaisir du  
**consommateur...**  
...maintenant disponible  
**toute**  
**l'année**



## Qualité Engagement

Producteurs,  
conditionneurs  
et distributeurs.

Délais de livraison,  
traçabilité  
et homogénéité.

La saison démarrera :  
**A votre convenance !**

Frais – en conserve – surgelé

**Myrtilles Avocats Asperges Raisins Mangues Mandarines**  
**Grenades Poivrons Artichauts Quinoa**

Distribué par Camposol EU

Honderland 94 | 2676 LS  
Maasdijk | Pays-Bas  
T: + 31 174 523 332  
E: [storres@camposol.eu](mailto:storres@camposol.eu)

Retrouvons-nous à...



Hall 25 / C-20  
Stand Camposol

 Pérou  
 Chili  
 Kenya  
 Espagne  
 Colombie  
 Mexique

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



GLOBAL G.A.P.  
The Global Network for Good Agricultural Practices



[www.camposol.com.pe](http://www.camposol.com.pe)

# Racines & tubercules

## 4<sup>e</sup> trimestre 2014

### Patate douce (PD)

L'Afrique du Sud a poursuivi sa campagne avec des PD à peau rouge et chair blanche jusqu'à mi-novembre pour des volumes modérés. En revanche, l'Égypte a été le principal fournisseur avec des quantités substantielles et régulières, dont les prix sont restés stationnaires entre 0.80 et 1.00 euro/kg en moyenne. Cette origine segmente le marché avec des marques commerciales présentant des qualités distinctes, ce qui explique notamment les écarts de prix enregistrés. Quelques lots de PD à chair rosée ont complété l'offre égyptienne en octobre (environ 0.70 euro/kg). Le Honduras s'est affirmé comme fournisseur incontournable avec des livraisons régulières valorisées entre 1.50 et 1.60 euro/kg tout au long du 4<sup>e</sup> trimestre. Les origines européennes, comme le Portugal et l'Espagne, ont également fourni des volumes ponctuels d'octobre à décembre, à des prix le plus souvent situés autour de 1.20-1.30 euro/kg.

Les PD à peau rouge et chair orange ont été principalement fournies par Israël, à 1.65-

1.80 euro/kg en octobre, baissant ensuite autour de 1.40-1.50 euro/kg. Le Honduras livrait également des PD de même type, vendues régulièrement autour de 1.60 euro/kg. Les États-Unis complétaient l'approvisionnement avec des marchandises de bonne qualité vendues à 1.50 euro/kg, dont les livraisons fléchissaient nettement en décembre. Cette origine fournissait aussi quelques lots de PD à chair et peau blanches et violettes à des prix supérieurs à ceux des produits plus traditionnels.

L'Italie expédiait des PD à peau et chair blanches, vendues autour de 1.70 euro/kg jusqu'en décembre, où les cours chutaient à 1.00 euro/kg en raison de la dégradation qualitative des produits.

### Igname

Le Ghana est resté le principal fournisseur d'igname au 4<sup>e</sup> trimestre. Les cours, proches de 1.10 euro/kg, se sont raffermis en fin d'année, progressant jusqu'à 1.20-1.30 euro/kg pour les variétés blanches. Les Puna venaient pallier le manque ponctuel de variétés blanches, à des prix généralement légèrement inférieurs. La campagne

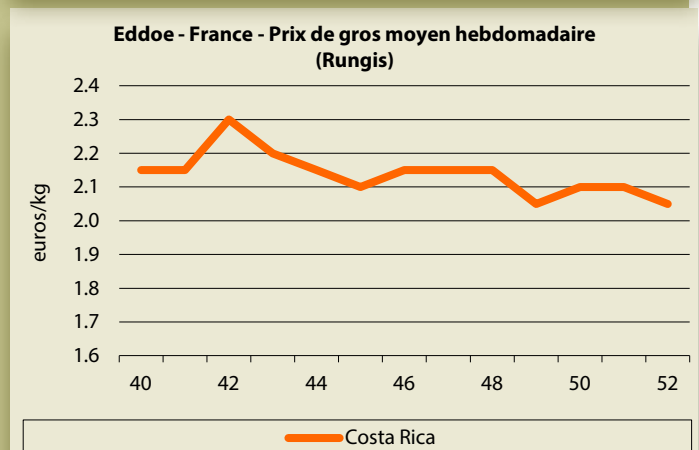
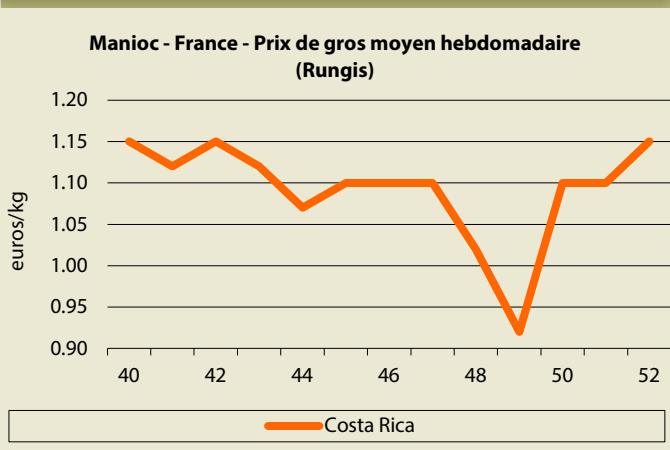
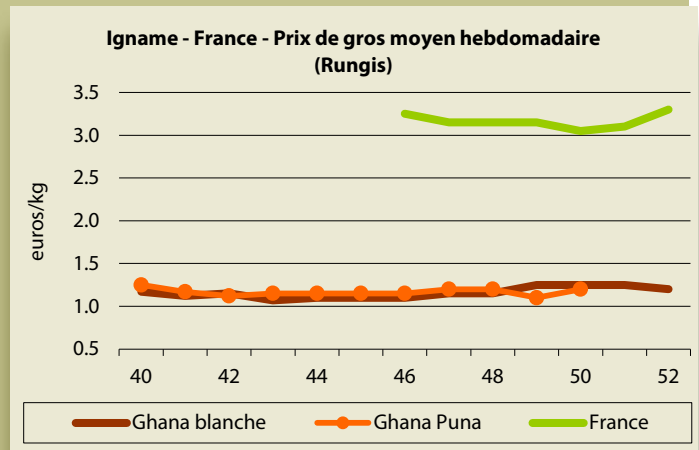
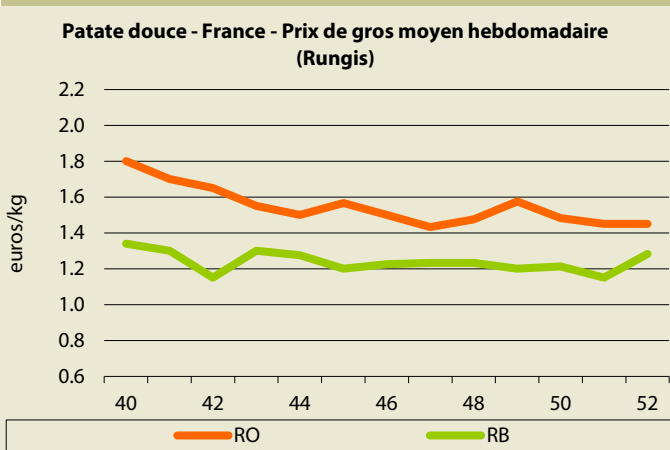
française débutait mi-novembre, avec des produits régulièrement vendus entre 3.00 et 3.30 euros/kg. En décembre, quelques lots de République dominicaine, nouvelle origine, étaient mis en marché à prix élevés (3.00 euros/kg), qui fléchissaient rapidement pour se stabiliser à 2.50 euros/kg.

### Manioc

Le cours du manioc du Costa Rica est resté assez stable, en moyenne à 1.10-1.15 euro/kg, sauf fin novembre-début décembre où certaines ventes s'effectuaient à des cours plus bas du fait de problèmes de qualité. Les prix se redressaient à partir de la 2<sup>e</sup> semaine de décembre.

### Eddoe

Seul fournisseur d'eddoe, le Costa Rica expédiait des volumes modérés, expliquant la bonne tenue des prix d'octobre à mi-novembre qui fléchissaient ensuite tout en restant soutenus (2.00 euros/kg en moyenne). Les écarts de prix enregistrés dépendent également des calibres, les plus gros obtenant généralement les cours les plus élevés.



Patate douce : RO: peau rouge, chair orange / RB: peau rouge, chair blanche / Source : Pierre Gerbaud

## Autres exotiques

### 4<sup>e</sup> trimestre 2014

La production française a largement occupé le secteur des ignames, des chayottes et christophines et des piments antillais, excluant parfois d'autres provenances comme pour les piments par exemple.

#### Banane plantain

Après une hausse marquée en début de période par rapport au trimestre précédent, le cours des bananes plantains s'est de nouveau orienté à la baisse fin octobre jusqu'en fin d'année. Le prix de celles de Colombie se redressait partiellement en décembre sous l'effet d'une meilleure demande. L'approvisionnement plus important de Colombie ainsi que des problèmes de qualité expliquent les variations de prix. La demande, globalement frileuse pour le fruit, est aussi un élément de la dégradation des prix.

#### Chayotte et christophine

La campagne française, débutée en seconde quinzaine d'août, s'est poursuivie jusqu'en fin d'année avec des volumes en progression. Soutenus en octobre, les

prix se sont infléchis en novembre et légèrement redressés en décembre, au gré des quantités disponibles. Le cours des produits du Costa Rica a peu ou prou suivi celui des produits français, avec un effet compensatoire selon les volumes mis en marché de l'une ou l'autre origine. De mi-novembre à fin décembre, quelques lots de christophine de Martinique expédiés par avion complétaient l'approvisionnement. Ces produits se sont écoulés sur la base de 2.80 euros/kg.

#### Dasheen

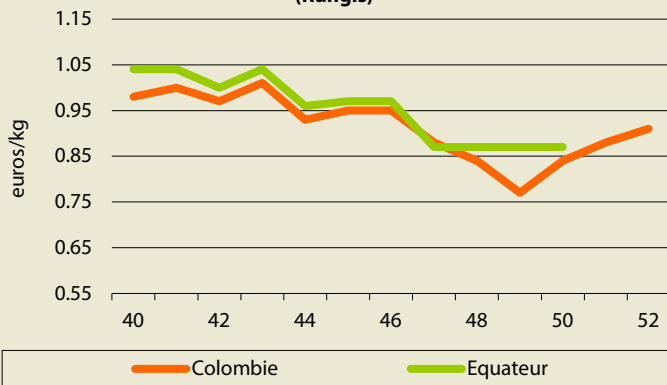
L'approvisionnement en Dasheen a été assuré au 4<sup>e</sup> trimestre par Saint Vincent. Le cours de ces produits a souvent dépassé les 3.00 euros/kg, marquant une nette progression par rapport aux deux trimestres précédents. La plus faible production à Saint Vincent semble en être la principale raison. La collecte irrégulière rendait difficile le chargement de conteneurs complets, expliquant l'espacement des livraisons. La raréfaction de l'offre a favorisé le maintien de cours soutenus, avec toutefois un léger repli en décembre.

#### Piment antillais

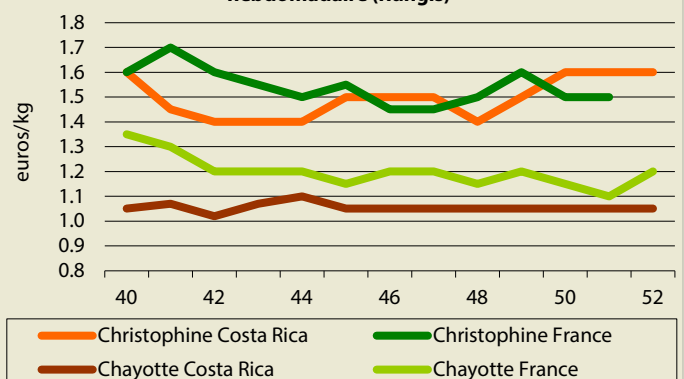
Saisons parallèles pour les piments fournis, d'une part, par la France métropolitaine et, d'autre part, par la Martinique. L'offre conjointe de ces deux zones de production a accaparé le marché durant le 4<sup>e</sup> trimestre, ne laissant que peu de place aux autres origines. Les années précédentes, les offres d'autres pays européens, comme le Portugal ou la Hollande, venaient compléter la production française. L'importance des volumes disponibles semble avoir barré la route à ces origines traditionnelles. Les cours se sont progressivement accélérés jusqu'au début décembre, où le manque de produits ouvrait de nouveau le marché à d'autres origines telles que le Portugal et surtout la République dominicaine, qui reprenait ses expéditions suspendues depuis août. Quelques lots d'Ouganda complétaient l'offre en fin d'année, compte tenu d'un manque relatif de produit dans une période de plus forte demande.



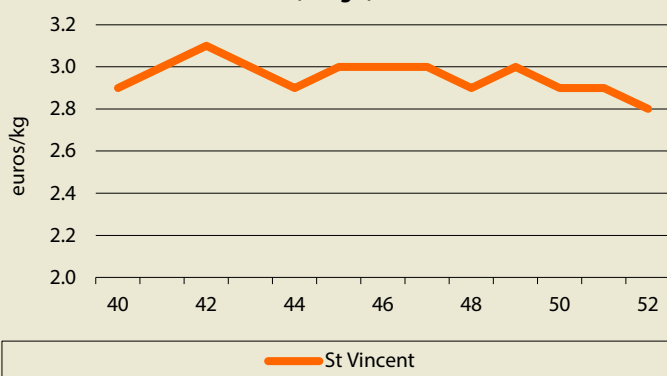
Plantain - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)



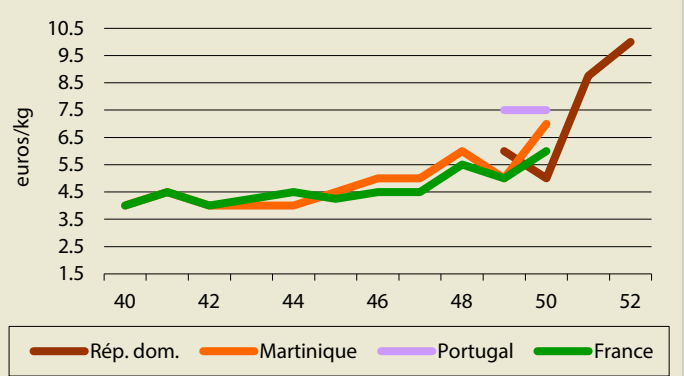
Chayotte et christophine - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)



Dasheen - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)



Piment antillais - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)



## Fruits tempérés

■ **Encore de bons volumes de pomme en Europe fin 2014.** Bien que la campagne de pomme ait été dynamique en début de saison (prix attractifs), en dépit des stocks résiduels, le stock européen au 1<sup>er</sup> décembre 2014 traduisait encore de fortes disponibilités, notamment dans le Nord et l'Est de l'Europe, entretenues par l'embargo russe. Le stock avoisinait, en effet, encore un total de 5,1 millions de tonnes, soit + 13 % par rapport à 2013 et + 26 % sur la moyenne 2010-2012. Et si le stock de certaines variétés comme Gala a déjà bien baissé, il est encore d'un très bon niveau en Granny Smith, Elstar ou Cripps Pink.

Source : WAPA



© Régis Domergue

Pomme de l'UE — Stock au 1 <sup>er</sup> décembre 2014			
en tonnes	2014	Comparaison avec	
		2013	Moyenne 2010-2012
Italie	1 601 128	+ 14 %	+ 18 %
Pologne	1 466 000	+ 18 %	+ 62 %
France	544 692	- 13 %	- 5 %
Allemagne	422 865	+ 37 %	+ 17 %
Pays-Bas	228 000	+ 4 %	+ 3 %
Espagne	227 090	+ 16 %	+ 20 %
Belgique	207 617	+ 39 %	+ 59 %
Royaume-Uni	157 500	0 %	+ 17 %

Pomme de l'UE — Stock par variété au 1 <sup>er</sup> décembre 2014			
en tonnes	2014	Comparaison avec	
		2013	Moyenne 2010-2012
Golden	1 383 908	+ 9 %	+ 12 %
Jonagold/Jonagored	493 141	+ 22 %	+ 15 %
Gala	388 085	0 %	+ 16 %
Braeburn	193 014	+ 5 %	+ 10 %
Granny	197 516	+ 2 %	+ 25 %
Elstar	185 620	+ 25 %	+ 22 %
Cripps Pink	157 043	+ 33 %	+ 32 %

Source : WAPA / Elaboration : Infofruit

Poire de l'hémisphère Sud — Principales destinations en 2014					
en tonnes	Total	UE	USA	Russie	Autres
Chili	100 000	40 534	16 270	4 610	38 586
Afrique du Sud	200 600	99 045	1 824	13 113	86 618
Argentine	370 000	86 972	43 803	84 723	154 502
N <sup>elle</sup> -Zélande	5 350	1 131	2 304	-	1 915
<b>Total</b>	<b>675 950</b>	<b>227 682</b>	<b>64 201</b>	<b>102 446</b>	<b>281 621</b>

Sources : douanes, organisations professionnelles, USDA / Elaboration : Infofruit

### ■ Poire de l'hémisphère Sud : bon potentiel attendu, mais vives inquiétudes à l'export.

La récolte de poire a débuté fin décembre en Afrique du Sud et début janvier en Argentine, le Chili suivra, avec globalement une légère avance de quelques jours. Le potentiel devrait dans l'ensemble être supérieur à celui de l'an dernier. Les premières estimations des différentes sources faisaient mention d'une hausse de 3 à 4 % en Afrique du Sud, où les surfaces progressent encore légèrement (+ 1 % en 2014), avec de bonnes conditions climatiques et l'arrivée en pleine production des jeunes vergers. De même, les volumes pourraient revenir à un niveau normal au Chili, après les gelées de l'an dernier, soit une hausse de 3 à 4 %. La récolte s'annonçait également d'un bon niveau début janvier en Argentine, après les pertes enregistrées l'an dernier suite au froid (+ 9 % par rapport à 2014), mais devrait tout au plus se situer dans la moyenne des dernières années. Aussi, les opérateurs s'inquiètent des débouchés, car la dévaluation des monnaies sur les principales destinations, notamment le rouble et le dollar, et les forts stocks de poire emmagasinés en Europe et aux États-Unis laissent présager de lourdes pertes pour les filières.

Source : Infofruit



© Régis Domergue





Une nature à croquer

Depuis qu'elle passe à la télé, tout le monde se l'arrache !

Moi j'aimerais pas que tout le monde me reconnaisse...

Y'a pas de risque...



Photos: ©AKS, ©prill, ©Fremta. ©vege tous droits réservés. Pink Lady® est utilisée pour la commercialisation de la variété Cripps Pink (C.O.V.).

## Pink Lady® POUR LA S<sup>T</sup> VALENTIN, LA SÉDUCTION C'EST SON RAYON

### UNE NOUVELLE CAMPAGNE DE PUB TV SAVOUREUSE.



- ♥ 55 millions de contacts
- ♥ 75% de couverture de notre cible 25/59 ans

### UN GRAND JEU À CONSOMMER SANS MODÉRATION SUR [www.pinkladyeurope.com](http://www.pinkladyeurope.com)



### UN CLUB FIDÉLITÉ QUI SAURA VOUS SÉDUIRE.

- ♥ 60 000 membres !
- ♥ Présence sur l'ensemble du pré-emballé
- ♥ Un dispositif CRM dynamique



### UNE CAMPAGNE MAGAZINE INSTITUTIONNELLE QUI A DU SENS.

- ♥ Valoriser les engagements de la filière responsable Pink Lady®



## DES OUTILS IRRÉSISTIBLES POUR DYNAMISER VOS VENTES.



♥ JEU CONSO ENSEIGNES



♥ CARTE DE FIDÉLITÉ



♥ OPÉRATION PRIME EN PACK



♥ OPÉRATION BON DE RÉDUCTION



♥ NOUVELLE PLV

À votre écoute pour construire

des dispositifs personnalisés

Pour tout renseignement :

[contact@pinkladyeurope.com](mailto:contact@pinkladyeurope.com)

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

Pink Lady®, tellement plus qu'une pomme.

[www.pinkladyeurope.com](http://www.pinkladyeurope.com)



## Fret maritime

### Décembre 2014

Malgré le recul d'activité saisonnier de l'affrètement, la flotte des reefers spécialisés est restée déployée de manière optimale pendant tout le mois. Le marché de l'affrètement est resté solide, jusqu'à favoriser les opérateurs. Le démarrage en trombe de la saison de navigation au Chili a absorbé le tonnage et les navires à nouveau disponibles pour les cargaisons de banane trouvaient des affrètements rapidement.

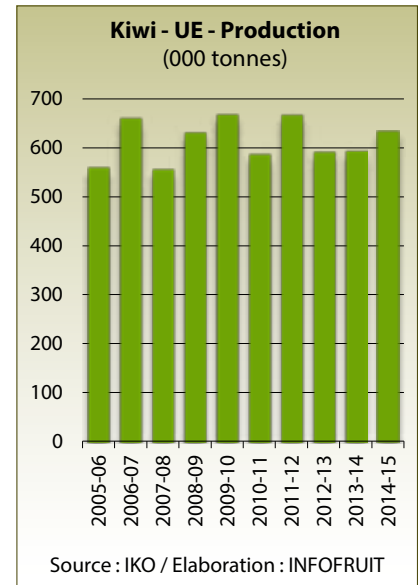
L'offre s'est toutefois vue contrariée par la congestion des ports et le déchargement au ralenti des cargaisons de banane dans l'est de la Méditerranée, compromettant les jours de planche des voyages en cours, les disponibilités en tonnage étant très tendues. Le petit segment faisait face à une pénurie de capacité plus forte : environ 15K-20K MT de poisson se sont retrouvés bloqués en raison d'un manque de bateaux.

Le rouble a poursuivi sa chute, conséquence du recul du prix du pétrole et des sanctions imposées par les USA et l'UE suite à l'annexion de la Crimée par la Russie. Les armateurs et les opérateurs reefers profiteront des coûts de carburant bas tant que la Russie maintiendra sa position en Ukraine. Pour autant, le marché russe des importations de produits frais connaîtra certainement un repli considérable : le rouble ayant perdu la moitié de sa valeur en 12 mois et l'inflation intérieure atteignant actuellement 10 %, le coût des fruits importés sera hors de portée de la plupart des consommateurs. Les répercussions seront inévitables pour les reefers, transport de choix des bananes, des agrumes et des fruits à pépins de l'hémisphère Sud à destination de St Petersburg.

Le petit segment a autant bénéficié de l'important commerce de pommes de terre du nord de l'Europe vers l'Afrique du Nord, que de la volte-face du gouvernement nigérian sur sa politique de réduction des importations de poisson annoncée en avril dernier. Début décembre, ce quota d'importation se voyait fortement relevé à 750K MT jusqu'à la fin de l'année, déchaînant l'intérêt des affréteurs disposant de stocks au frais.

## Fruits tempérés

■ **La production européenne de kiwi reprend progressivement des couleurs.** La production européenne de kiwi devrait être cette année d'un assez bon niveau, même si elle ne retrouvera pas encore les volumes enregistrés avant l'arrivée du Psa. Pour autant, les mesures prises portent leurs fruits et permettent de stabiliser les potentiels. Ainsi, la production européenne devrait atteindre environ 635 000 t (+ 7 % sur 2013-14 et + 3 % sur la moyenne des 3 dernières années). Elle revient à un bon niveau dans tous les pays, à l'exception du Portugal (16 000 t, soit - 25 % sur 2013-14). Le potentiel y est cependant croissant avec 500 ha de jeunes vergers sur les 2 100 ha plantés au Portugal, dont 70 % sont destinés à l'export. Les surfaces seraient toujours en progression en Grèce et atteindraient plus de 9 300 ha. La production devrait revenir au fort niveau de 2012-13 (120 000 à 140 000 t). Le débouché russe risque de lui faire défaut, mais il ne représentait toutefois que 32 000 t sur les 118 000 t exportées en 2012-13. L'Espagne et la France affichent des productions proches de la moyenne, avec respectivement 12 500 et 62 000 t. Les surfaces sont relativement stables en Italie (24 800 ha). La production revient progressivement à la moyenne, sans toutefois retrouver les niveaux atteints en 2011 (419 000 t en 2014-15 contre 472 000 t en 2011-12). Les exportations de cette origine vers la Russie ne dépassaient pas 11 000 t sur les 312 000 t exportées en 2013-14.



■ **Une diversification en fruits rouges qui s'affirme en Espagne.** La campagne 2014-15 devrait entériner les évolutions de ces dernières années. Ainsi, si les surfaces progressaient encore jusqu'à l'an dernier, elles tendent plutôt à décroître cette année au profit des autres petits fruits rouges de la gamme, plus recherchés. Ainsi, d'après Freshuelva, la surface s'étendrait sur seulement 6 340 ha en fraise sur la zone de Huelva, soit une baisse de 9 % par rapport à 2013-14 (- 640 ha). La hausse serait par contre de 20 % en framboise (1 560 ha), de 28 % en myrtille (1 470 ha) et de 29 % en mûre (90 ha).

Source : IKO

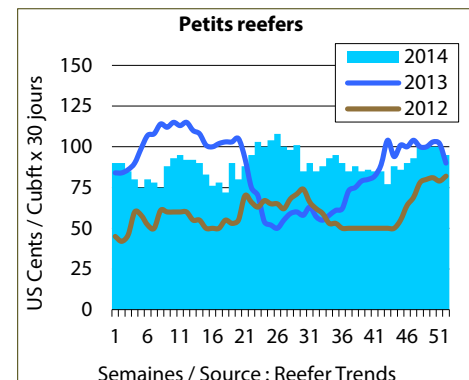
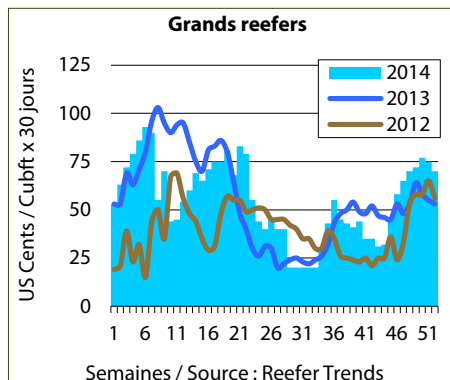
Source : Freshuelva

EUROPE	MARCHES SPOT		
	Moyennes mensuelles		
	USD cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
	Décembre 2014	69	98
	Décembre 2013	56	98
Décembre 2012	59	81	

Web : [www.reefer-trends.com](http://www.reefer-trends.com)  
 Tel : +44 (0) 1494 875550  
 Email : [info@reefer-trends.com](mailto:info@reefer-trends.com)

# reefer-trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer



# Votre spécialiste de L'AVOCAT



## Retrouvez notre gamme

*Avocat 4 kg – 8 kg – 12 kg vrac*

*Avocat pré-mûri/mûr à point*

*Avocat filet/girsac*

*Avocat barquette*

-  **Mexique**
-  **Colombie**
-  **Israël**
-  **Maroc**
-  **Chili**
-  **Kenya**
-  **Pérou**



Georges HELFER SA  
Site de Rungis

1 rue des tropiques - ent. 133  
94538 RUNGIS Cedex - France

Tél. + 33 1 45 12 36 50

Fax + 33 1 48 53 78 85

Georges HELFER SA  
Site de Cavailon  
ZI du Pont - 717 avenue des vergers  
13750 PLAN D'ORGON - France

Tél. + 33 4 90 73 19 19

Fax + 33 4 90 73 44 66

[contact@helferfrance.fr](mailto:contact@helferfrance.fr)

Georges HELFER SA  
Suisse

Chemin de Fontenailles  
CH - 1196 GLAND - Suisse

Tél. + 41 22 999 99 99

Fax + 41 22 999 99 98

## Marché mondial de la lime

Un marché encore vert !



**Plus de vingt ans de croissance à deux chiffres ! Rares sont les marchés qui peuvent s'enorgueillir d'une telle performance dans l'univers des fruits et légumes. Et cet élan, qui a permis aux échanges internationaux de passer de moins de 50 000 t à la fin des années 80 à plus de 550 000 t en 2013, apparaît loin de s'affaiblir. Pour preuve : le marché a fortement progressé ces toutes dernières années, les importations croissant de plus de 100 000 t entre 2011 et 2013. Pourtant, la base de travail des professionnels du marché de la lime est des plus étroites : ils doivent composer avec une seule variété, deux pays fournisseurs et deux marchés ! FruiTrop vous propose de faire le point sur un fruit qui semble avoir encore de beaux jours devant lui.**

© Guy Bréhéme



GALILEE-EXPORT est heureux  
de vous inviter sur son stand

« FRUIT LOGISTICA »  
Hall 3.2 stand B20



du 4 au 6 février 2015 au Messe Berlin

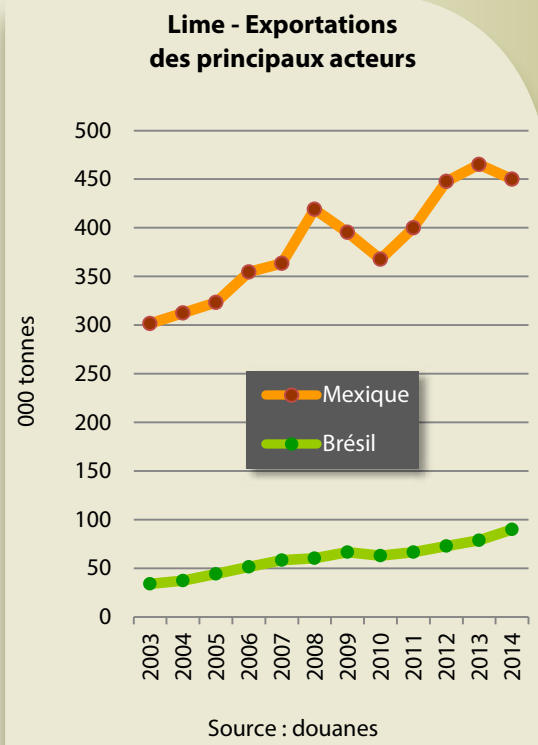
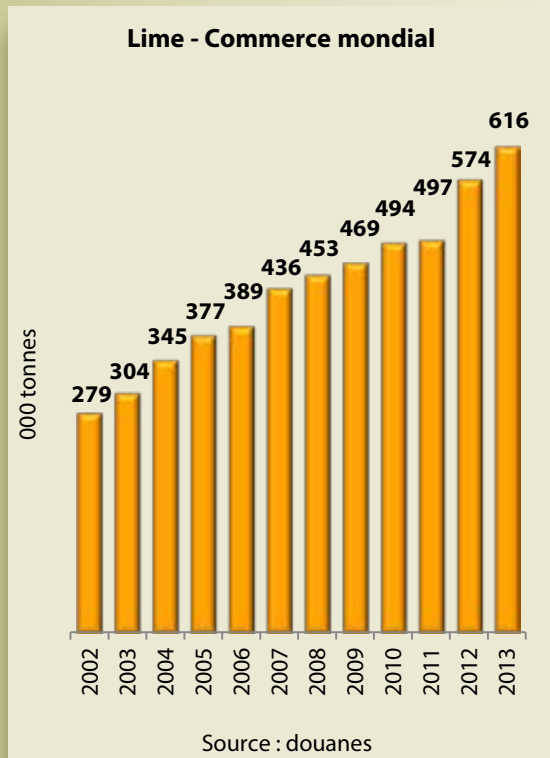


**GALILEE-EXPORT France**

10 rue du Séminaire 94516 RUNGIS, FRANCE

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite  
TEL : +33 (0) 1 46 87 23 50 | FAX : +33 (0) 1 46 87 94 50 | MAIL : [ely@galil-export.com](mailto:ely@galil-export.com) |

[www.galilee-export.com](http://www.galilee-export.com)



© Régis Domergue

### **Latifolia, pour sa taille et son absence de pépins**

Les fruits du limettier le plus répandu, à savoir *Citrus aurantifolia*, connu sous les appellations de mexicain, antillais ou Key, ne représentent qu'une part très minime du commerce mondial. Cette variété est essentiellement commercialisée sur les marchés des pays producteurs, où les consommateurs l'apprécient en connaisseurs pour son parfum, au point de la baptiser « citron subtil » au Pérou ou au Mexique ! C'est la variété *Citrus latifolia*, connue commercialement comme lime Perse ou Tahiti ou bien encore Bearss, qui est la préférée des opérateurs internationaux. Ses fruits ont l'avantage d'être d'une taille nettement supérieure à celle de la lime mexicaine et d'être sans pépins, alors que les fruits de sa cousine en comptent souvent un nombre important. Par ailleurs, elle est aussi moins exigeante au niveau climatique par sa moindre sensibilité au froid.

### **Deux grands pôles d'approvisionnement**

Ce sont deux poids lourds de l'agrumiculture mondiale qui contrôlent l'essentiel du commerce international. Sans surprise, le Mexique, cinquième producteur mondial d'agrumes et premier producteur mondial de lime avec une récolte de plus de 2 millions de tonnes par an, est le principal fournisseur du marché. Il n'est pas exagéré de dire que cette origine se taille même la part du lion, puisque les 450 000 à 550 000 t exportées ces dernières années représentent entre 80 et 90 % des exportations mondiales. L'histoire de la lime Perse est une *success story* dans le pays car les producteurs, en ayant su saisir une opportunité, ont réussi à bâtir en un temps record une filière dont le chiffre d'affaires oscille entre 250 et 300 millions USD par an.

# BANOLE®

Protège les cultures et l'environnement.

Depuis de nombreuses années, TOTAL a été étroitement impliqué dans la lutte contre les Cercosporioses des bananiers et des plantains avec le BANOLE®, une référence mondiale dans les adjuvants biodégradables pour fongicides.

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

[www.totalspecialfluids.com](http://www.totalspecialfluids.com)



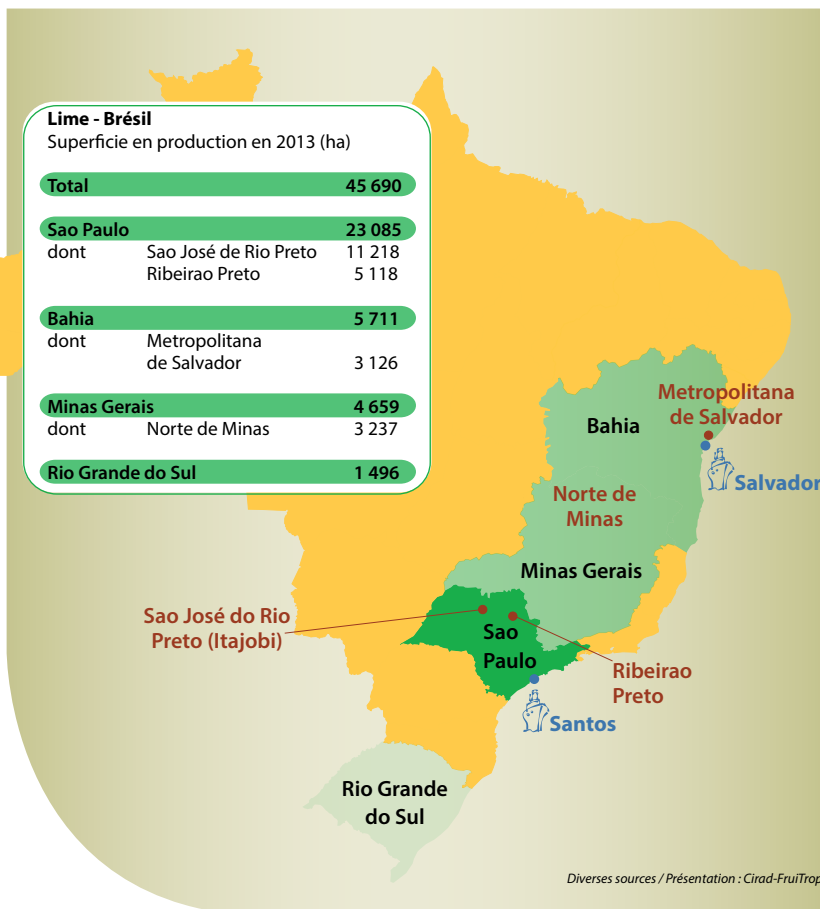
**TOTAL**

## Une véritable *success story* dans la région de Veracruz

La variété *Citrus latifolia* a été introduite tardivement au Mexique, sur la côte Ouest où le risque de gel ne permet pas de cultiver la lime mexicaine, préférée des consommateurs locaux mais extrêmement sensible au froid. Sa production n'a réellement commencé à se développer qu'à partir des années 90, après qu'un coup de sort ait frappé les États-Unis voisins. En effet, la production floridienne, sur laquelle reposait la quasi-totalité de l'approvisionnement du pays, ne s'est jamais relevée des conséquences de l'ouragan Andrew en 1992, qui a divisé par trois les surfaces plantées de lime de cet état. C'est sur ces bases que s'est construit un pôle de production/exportation hyper spécialisé autour de Veracruz, à l'initiative de quelques entreprises tournées vers l'international. Cet état mexicain concentre aujourd'hui l'essentiel de la production (notamment près de la ville de Martinez de la Torre), les états de Oaxaca, de Tabasco et du Yucatán disposant aussi de vergers de taille significative. La relation entre la filière mexicaine et le marché des États-Unis reste aujourd'hui très étroite. La lime antillaise est, quant à elle, plutôt cultivée dans les états de la côte Est (Michoacán, Colima, Oaxaca).



© Guy Bréhinier



## Une production brésilienne importante, elle aussi concentrée géographiquement et développée récemment

C'est au Brésil, deuxième plus grand pays producteur d'agrumes au monde derrière la Chine, que se trouve l'autre grand pôle d'exportation mondial de lime. La filière n'est pas sans points communs avec celle de son principal compétiteur. Tout comme au Mexique, les citriculteurs brésiliens ont réussi à développer des années 70 à nos jours un pôle de production majeur de lime, dont l'unité de mesure de la récolte est le million de tonnes (1.2 million de tonnes en moyenne ces dernières années). La production y est d'ailleurs tout aussi concentrée géographiquement qu'au Mexique : environ trois quarts des volumes proviennent de l'état de Sao Paulo, la zone située autour de la ville d'Itajaubi assurant à elle seule les deux tiers de la production régionale. Des vergers d'extension significative sont aussi présents dans l'état voisin de Minas Gerais et aussi dans des zones plus septentrionales comme Bahia. En revanche, le mix variétal diffère sensiblement par rapport au Mexique. La lime Tahiti est beaucoup plus présente que la lime Antillaise, touchée par d'importants problèmes sanitaires et baptisée localement lime de Galice (Limao Galego). La lime Rangpur (Limao Cravo) est aussi assez familière dans le pays.





# Miles import

MIN DE RUNGIS

Votre partenaire pomelo

Origine : ● Floride ● Mexique ● Afrique du Sud

5 rue de la Corderie, Centra 310, 94586 Rungis Cedex France — Tél. : 33(0) 1 41 80 10 10 — Fax. : 33(0) 1 41 80 10 15  
 Contact : Guy Lesvenan - g.lesvenan@milesimport.com

## Une vocation première clairement locale

Pour autant, les volumes exportés par le Brésil sont bien loin d'égaliser ceux du Mexique. Leur croissance est régulière, mais ils n'ont pas encore atteint le seuil symbolique des 100 000 t par an (vraisemblablement 90 000 t en 2014). D'une part, la vocation de ces deux industries est différente. Si la filière mexicaine de la lime Perse a été bâtie afin d'alimenter le marché des États-Unis et plus largement le commerce international, celle du Brésil a une vocation clairement locale. La force du marché brésilien n'est pas le seul frein à l'export. La lime brésilienne ne peut accéder au marché des États-Unis pour des raisons sanitaires. Par ailleurs, elle pâtit aussi de droits de douane moins avantageux que son homologue mexicaine sur le marché européen (droit de 8.75 % contre une exemption totale pour le Mexique).



## Compétiteurs, mais aussi complémentaires

Quoique clairement compétiteurs, les deux poids lourds du marché mondial cultivent aussi de fortes complémentarités. La plus évidente est celle du calendrier de production. Si les grands pôles de production de ces deux pays disposent d'une production douze mois sur douze, les récoltes mensuelles sont, elles, loin d'être régulières mais elles se complètent assez bien. Côté Mexique, la production culmine de mai à septembre, la pluviométrie plus importante durant cette période dans le Golfe du Mexique permettant de doper les rendements. Dans la région de Sao Paulo, la production est abondante durant le premier semestre, d'importantes mises à l'industrie étant notamment réalisées durant la période très chargée de mi-février à mars. Il ne faut pas omettre de mentionner les vergers de la partie septentrionale du pays, notamment ceux de l'état de Bahia. Leur extension est modeste, mais leur calendrier de production est décalé d'environ trois mois par rapport à celui de la zone principale. Grâce à eux, le Brésil peut proposer un minimum d'approvisionnement dix mois sur douze.

La complémentarité joue aussi au niveau des caractéristiques qualitatives. Les fruits brésiliens ont la réputation d'avoir un jus plus abondant, que certains considèrent plus aromatique que celui des fruits du Mexique. Quant à ces derniers, c'est leur aspect externe qui est leur point fort : la coloration de leur épiderme est d'un vert plus intense. C'est pour tirer un profit maximum de cet atout que s'est mise en place une offre avion en provenance du Mexique. Ces caractéristiques sont souvent un critère de choix pour la clientèle qui, selon l'usage prévu ou le positionnement de sa gamme, préférera proposer l'une ou l'autre de ces origines. Les autres fournisseurs du marché mondial ne représentent que des volumes très mineurs et sont essentiellement centre ou sud-américains (Guatemala, Colombie, Honduras, etc.).



# Asparagus

## L'asperge fraîche, une noblesse de la gastronomie méditerranéenne!

À votre table de tous les jours ou dans un repas officiel, avec de la viande ou du poisson et fruits de mer, avec du vin blanc ou du vin rouge, vous allez certainement adorer les asperges! Produit naturel à haute valeur nutritionnelle, l'asperge fraîche est un légume délicieux avec de nombreuses possibilités culinaires, qui peut se consommer chaud ou froid, en apéritif, en soupes et veloutés ou en accompagnement de plats principaux. Les qualités nutritionnelles contribuent à une alimentation quotidienne saine. Elle est de faible teneur en matières grasses et en sel, alors qu'elle est riche en vitamines et autres éléments bénéfiques.



TABLE DE VALEUR NUTRITIONNELLE DE L'ASPERGE  
(pour 100g de légume)

Energie	85 kJ (20 kcal)	Acide folique (B9)	52 µg
Glucides	3,88 g	Choline	16 mg
Sucres	1,88 g	Vitamine C	5,6 mg
Fibres végétales	2,1 g	Vitamine E	1,1 mg
Graisses	0,12 g	Vitamine K	41,6 µg
Protéine	2,2 g	Calcium	24 mg
Vitamine A	38 µg	Fer	2,14 mg
B-carotène	449 µg	Magnésium	14 mg
Lutéine & Zéaxanthine	710 µg	Manganèse	0,158 mg
Thiamine (B1)	0,143 mg	Phosphore	52 mg
Riboflavine (B2)	0,141 mg	Potassium	202 mg
Niacine (B3)	0,978 mg	Sodium	2 mg
Acide pantothénique (B5)	0,274 mg	Zinc	0,54 mg
Vitamine B6	0,091 mg		

Source: Base de données nutritionnelles du Ministère d'Agriculture des Etats-Unis

La production, le conditionnement et la distribution de l'asperge européenne se font dans des conditions visant à la **sécurité** du consommateur, la **protection** de l'agriculteur et de l'environnement, l'économie des ressources disponibles et, en général, pour assurer la continuité de l'écosystème. Fabricants et grossistes de l'industrie agro-alimentaire disposent des **certifications** nécessaires -fournies par des organismes accrédités- de gestion de la sécurité et de la qualité du produit.

Dans ce système de référence, l'asperge européenne est produite en application de la **législation européenne** (la plus difficile dans le monde en la matière), mais aussi et parallèlement en application -de plus en plus rependue- d'une série de **normes internationales de systèmes de gestion (ISO et normes AGRO)** et de **protocoles (GLOBAL GAP, BRC, IFS, etc.)**. Ces systèmes assurent à la fois la **qualité** des processus et procédures et la **sécurité** de l'aliment, dans la chaîne de production verticale et de commercialisation de l'asperge, du champ à l'étagère du magasin. Dans ces conditions, la production grecque de l'asperge européenne se différencie sur le marché mondial et maintient son avantage sur la concurrence internationale.

En Grèce, l'asperge est cultivée dans des zones de

grande valeur écologique et d'une beauté incomparable, dans le respect des règles imposées par les normes européennes. Sa supériorité est principalement due à la physiologie unique des régions productrices. La combinaison unique de particularités géographiques, géologiques et climatiques fonctionne en interaction avec les caractéristiques génétiques de la plante, ce qui entraîne la production d'un produit agricole de haute valeur nutritionnelle, gastronomique et économique.

L'asperge européenne produite en Grèce, est caractérisée par la qualité de texture et de saveur, que lui confèrent un climat méditerranéen doux et la fertilité du sol grec. Parmi les plus importants terroirs de l'asperge grecque sont les régions de Kavala, d'Evros et d'Aetoloacarnanie. Frontière naturelle entre la Macédoine et la Thrace, le fleuve Nestos crée de son delta une vaste région fertile, qui abrite de nombreuses espèces de flore et de faune. Entre sa rive droite et la lagune de Kéramoti, dans la plaine irriguée par ses eaux et au milieu naturel uniquement tempéré du village Agiasma, est cultivée l'asperge de Kavala. Plus à l'est, entre les écosystèmes européens uniques du delta d'Evros et de la forêt de Dadia, se trouve la municipalité De Tychéro, caractérisée par sa politique de développement et par son progressisme. Là, à côté du centre d'écotourisme de Tychéro et autour du lac, s'étendent les champs d'asperge du Département d'Evros. En Grèce occidentale et au milieu du plus vaste département grec, celui d'Aetoloacarnanie, où coule Achéloos -le plus abondant des fleuves grecs- se trouve la vallée d'Agriinio, entourée de lacs, de rivières et de hautes montagnes. Les hivers doux des plaines de la région favorisent la culture d'une asperge délicieuse, exportée avec succès sur les marchés internationaux.

Les plus importants organismes de l'asperge s'activant dans ces régions sont:

• **Union d'Agriculteurs Coopérants de Kavala:** L'union est le successeur d'une association fondée en 1927. Sa mission principale est de renforcer, soutenir

et coordonner les activités de ses membres, en visant à son élargissement et au renforcement du résultat de ses activités productive et commerciale.

• **Coopérative Agricole d'Aetoloacarnanie «Achélóos»:** La coopérative a été fondée en 1998. Les produits des membres de la coopérative sont réunis, transformés, conditionnés et exportés vers les pays de l'Union européenne et de l'Europe de l'Est.

• **Agiasma SA:** La société a démarré son activité en 1998, étant engagée dans la production et l'emballage d'asperges. Aujourd'hui, elle s'active dans la production et la commercialisation de produits et équipements agricoles, ainsi que de matériel de plantation.

• **Coopérative d'Exploitation Agricole Commune de Tychéro:** La coopérative a été fondée en 1990. Sa mission est la gestion de l'exploitation agricole commune de ses membres, ainsi que la création et le fonctionnement de structures de production et de commercialisation de ses produits.

• **Coopérative d'Exploitation Agricole Commune de Komara**  
Ce sont là des organismes qui, aujourd'hui, participent à la gestion du devenir productif et commercial de l'asperge européenne de culture grecque.

Aujourd'hui que l'alimentation méditerranéenne et le plaisir culinaire font partie du mode de vie des Européens modernes, l'asperge fraîche européenne -grâce à sa longue tradition, sa qualité certifiée et sa préférence indéniable par le public consommateur- s'élève, à juste titre, au rang d'un produit noble de la gastronomie méditerranéenne!



A.S.K.G.E.  
KOMARON



ACTION COFINANÇÉE PAR L'UNION EUROPÉENNE  
ET LA GRÈCE



## La lime, un produit proche dans tous les sens du terme aux États-Unis

Si l'amont de ce marché est étroit, l'aval ne l'est pas moins. C'est aux États-Unis que bat le cœur du marché mondial. Proches des grandes zones de production, les consommateurs y sont aussi proches du produit grâce à l'importante population d'origine latino-américaine et à l'existence d'une production locale en Floride jusqu'aux années 80. Ainsi, les États-Unis absorbent plus de 80 % des échanges internationaux, les importations ayant culminé à près de 450 000 t en 2013. La dynamique a été des plus vives ces dernières années, les volumes livrés dans le pays ayant progressé de 200 000 t en dix ans. Elle a profité quasi uniquement au Mexique, qui assure en voisin 97 à 98 % de l'approvisionnement. Le seul compétiteur à expédier des volumes significatifs, de l'ordre de 5 000 t par an, est le Guatemala.

## Le goût de l'exotisme en Europe

L'Europe est l'autre grand pôle de consommation de « citron vert » d'importation. Avec un peu plus de 110 000 t importées en 2013, l'envergure du marché est bien moindre que celle de son homologue américain. Pour autant, la dynamique de croissance est aussi bien présente sur le vieux continent, les volumes importés ayant été multipliés par trois en dix ans. La lime tend à se substituer au citron dans certains de ses usages (décoration de plats, etc.). Elle profite surtout de la faim et de la soif croissante pour la cuisine et les boissons exotiques de consommateurs de plus en plus voyageurs. D'ailleurs, si la lime se consomme toute l'année, l'engouement est particulièrement prononcé durant la belle saison : les ventes quotidiennes de début mai à fin septembre sont 2 à 2.5 fois supérieures à celles enregistrées le reste de l'année, si l'on exclut les semaines de mise en avant des exotiques (Noël, nouvel an chinois, Pâques). Les boîtes de nuit géantes d'Ibiza achèteraient le citron vert à la palette durant la période estivale !

## La grande distribution joue le jeu, d'autant qu'il est très lucratif !

La grande distribution a su surfer sur cette vague de Ti'punch et autres Mojitos. La lime est présente toute l'année dans toutes les enseignes, avec une segmentation assez large. En France, le filet de 500 ou 750 g est systématiquement présent (calibre 60 en règle générale), aux côtés d'une référence vrac (calibre 48 ou 54). Certaines enseignes proposent même simultanément du vrac avion et du vrac bateau. Une grande part du hard discount s'est aussi mise sur le créneau, en proposant douze mois sur douze une offre filet. Par ailleurs, les distributeurs ont su tirer profit d'une demande moins inélastique que celle du citron. Les promotions ont un réel effet dopant sur les ventes, notamment celles couplant lime et alcool comme les pratique couramment le hard discount. Ces efforts pour mettre en avant la lime ne sont évidemment pas désintéressés. Si les volumes de ventes sont bien supérieurs à ceux des « petits exotiques », les prix détail restent eux typiques de cette gamme, le consommateur étant en règle générale peu regardant sur ce produit acheté par quelques pièces.



© Régis Domergue



terraGaia



PRODUCE OF MOROCCO



**Mamounia** is back !!!

**The Moroccan seedless Nadorcott !**

TerraGaia - Cours d'Alsace - Bât C5 - 94619 Rungis Cédex - France

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

Tél : +33 (0) 1.45.12.62.00 - Fax : +33 (0) 1.49.78.03.02

info@terraGaia.fr

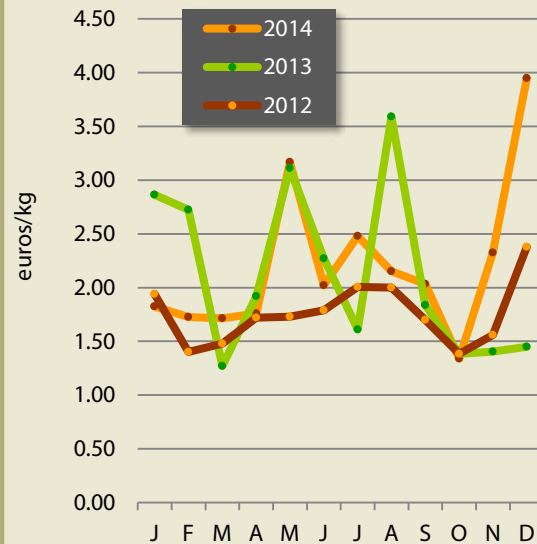
## Un agrume aux caractéristiques de « petit exotique »

Si l'approvisionnement du marché communautaire est plus diversifié que celui des États-Unis, il repose néanmoins à plus de 95 % sur les deux poids lourds du commerce mondial. Les importations en provenance de Colombie, troisième fournisseur de l'UE-28, dépassent à peine les 1 000 t par an. C'est le Brésil, qui ne peut exporter vers les États-Unis, qui domine l'approvisionnement. A la différence des agrumes « lourds » et du reste de la gamme des petits exotiques, les prix de la lime expédiée par bateau sont très réactifs et évoluent dans une large fourchette (très grossièrement de 6 à 14 euros le colis de 4.5 kg, stade de gros, voire même davantage dans des circonstances exceptionnelles).

Cette volatilité est bien sûr liée aux aléas de l'offre et de la demande, mais aussi à la difficulté de travailler le produit. Si la lime est bien un agrume, elle se travaille comme un petit exotique car elle doit être écoulée très rapidement pour conserver sa coloration caractéristique (une semaine maximum pour les marchandises bateau). Ce sont d'ailleurs les spécialistes des exotiques qui la travaillent en priorité, car il s'agit d'un produit stratégique commandé avec régularité, permettant de constituer des « bases de palette ». Les cours atteignent généralement leur niveau plancher en mars/avril, lorsque que la production brésilienne culmine et que la demande est encore en dormance. Les importations mexicaines se font au compte-gouttes durant cette période très concurrentielle, le marché américain étant plus sûr dans un contexte de production modérée. Les beaux jours permettent de relancer les ventes et une remontée des prix. Leur fin annonce aussi généralement une plongée jusqu'en octobre. Certains distributeurs cherchent à se prémunir de ces mouvements parfois brutaux en imposant à leurs fournisseurs une contractualisation annuelle. Une recherche de confort compréhensible, mais incompatible avec la saisonnalité de la production que doivent gérer les importateurs. L'année 2014, chaotique au niveau climatique au Brésil et au Mexique, a fait la preuve de l'extrême volatilité de la production et de l'extrême dangerosité de proposer un prix annuel.

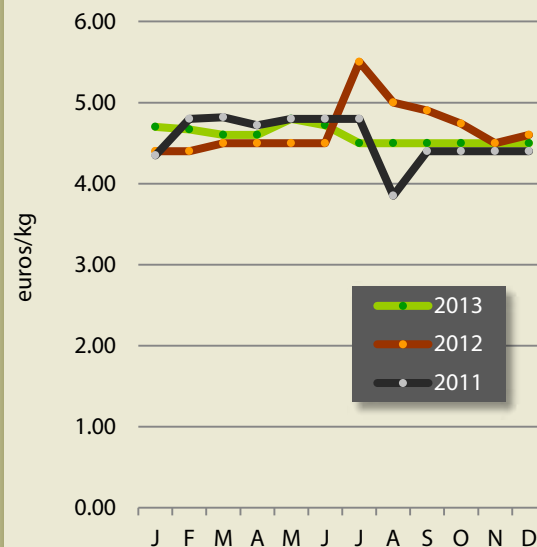


**Lime par bateau - France**  
Prix moyen au stade de gros  
(moyenne Mexique et Brésil)



Source : RNM

**Lime par avion du Mexique - France**  
Prix moyen au stade de gros



Source : RNM

# Importations mondiales de lime

## Principaux marchés

### Union européenne — Importations — Principaux pays fournisseurs

tonnes	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Total</b>	<b>31 119</b>	<b>42 918</b>	<b>47 803</b>	<b>53 605</b>	<b>59 150</b>	<b>68 080</b>	<b>72 517</b>	<b>81 758</b>	<b>84 911</b>	<b>87 667</b>	<b>97 025</b>	<b>110 357</b>
Brésil	18 807	32 010	32 351	39 610	43 732	50 959	51 104	55 105	55 026	56 593	61 764	63 739
Mexique	10 734	8 290	10 028	10 567	11 482	12 905	17 864	22 760	26 718	27 923	33 851	43 489
Colombie	324	904	579	869	887	1 130	1 219	1 116	1 471	832	1 027	944
Rép. dom.	44	133	209	236	355	558	663	661	472	698	416	597
Honduras	5	-	-	-	1	39	51	115	144	256	415	766
Pérou	1	85	113	103	153	280	167	349	299	327	399	368
Israël	159	131	329	304	321	241	20	432	150	190	219	414
Afr. du Sud	23	316	1 222	4	27	0	40	20	3	28	217	41

Sources : douanes nationales, Trade Map

### Russie — Importations — Principaux pays fournisseurs

tonnes	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Total</b>	<b>49</b>	<b>210</b>	<b>263</b>	<b>489</b>	<b>827</b>	<b>1 508</b>	<b>2 801</b>	<b>2 856</b>	<b>22 064</b>	<b>3 357</b>	<b>4 494</b>	<b>4 842</b>
Brésil	30	111	210	397	697	1 226	2 209	2 305	21 105	2 269	2 863	2 680
Mexique	19	99	53	92	130	282	592	551	959	1 088	1 631	2 162

Sources : douanes nationales, Trade Map

### Etats-Unis — Importations — Principaux pays fournisseurs

tonnes	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Total</b>	<b>235 561</b>	<b>247 436</b>	<b>282 040</b>	<b>308 032</b>	<b>311 491</b>	<b>344 932</b>	<b>356 820</b>	<b>362 490</b>	<b>355 677</b>	<b>367 340</b>	<b>427 268</b>	<b>446 407</b>
Mexique	233 576	244 435	277 786	303 114	303 827	334 970	348 224	354 514	344 376	353 154	417 083	434 075
Guatemala	126	589	1 262	1 790	3 614	4 999	4 102	5 674	6 374	7 958	4 770	3 708
Autres	1 859	2 412	2 992	3 129	4 050	4 963	4 494	2 302	4 927	6 228	5 415	8 624

Sources : douanes nationales, Trade Map

### Canada — Importations — Principaux pays fournisseurs

tonnes	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Total</b>	<b>10 265</b>	<b>11 542</b>	<b>12 943</b>	<b>12 750</b>	<b>14 809</b>	<b>19 326</b>	<b>19 184</b>	<b>19 614</b>	<b>27 512</b>	<b>35 079</b>	<b>41 707</b>	<b>51 279</b>
Mexique	8 976	10 090	10 663	11 541	12 769	16 429	17 410	18 795	26 126	34 125	41 239	51 196
Brésil	1 289	1 451	2 280	1 209	2 039	2 897	1 774	819	1 385	954	468	83

Sources : douanes nationales, Trade Map

### Japon — Importations — Principaux pays fournisseurs

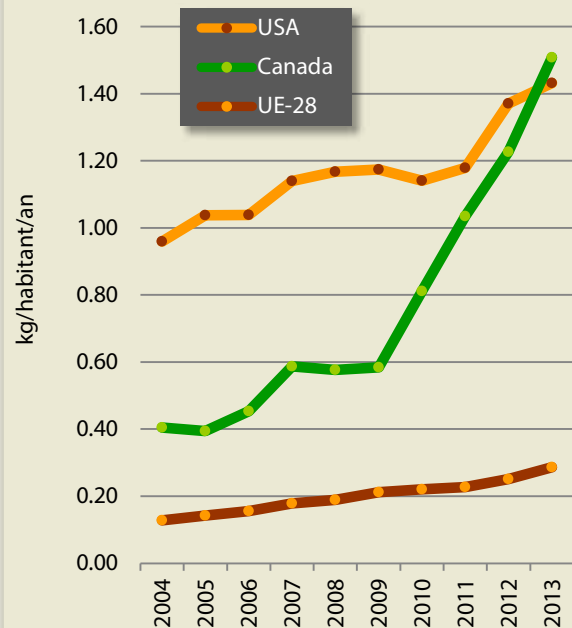
tonnes	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Total</b>	<b>2 259</b>	<b>2 230</b>	<b>2 308</b>	<b>2 184</b>	<b>2 228</b>	<b>2 347</b>	<b>1 977</b>	<b>1 956</b>	<b>3 565</b>	<b>3 659</b>	<b>3 346</b>	<b>2 888</b>
Mexique	2 259	2 230	2 308	2 184	2 228	2 347	1 977	1 956	3 565	3 659	3 346	2 888

Sources : douanes nationales, Trade Map

## Vers une poursuite de la croissance aux États-Unis

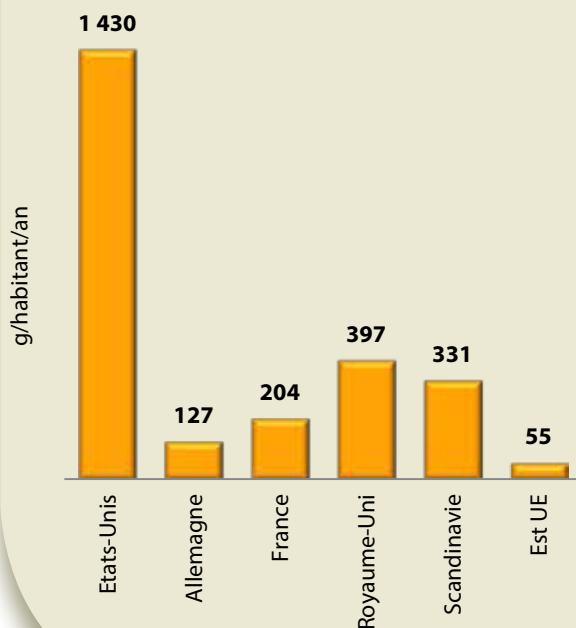
Quid de la croissance mondiale dans les années à venir ? Les États-Unis continueront-ils à jouer leur rôle de locomotive ? En effet, plus de 80 % de la croissance du commerce international enregistrée ces cinq dernières années est imputable à ce seul marché. La consommation par habitant atteignait 1.4 kg en 2013, un record pour un pays non producteur. Elle approche même celle du citron jaune, sans pour autant l'affecter puisque celle-ci demeure à un niveau soutenu de 1.6 kg/habitant. De combien le marché peut-il encore s'accroître ? Difficile à dire, car aucun point de comparaison n'existe. Pour autant, certains éléments plaident en faveur d'une poursuite de l'accroissement du marché. D'une part, la dynamique ne faiblit pas et s'est même accélérée ces dernières années. D'autre part, l'importance et l'accroissement de la population originaire de zones très consommatrices sont un atout. Les États-Unis comptent environ 20 millions d'habitants d'origine asiatique et 55 millions d'hispaniques, dont 35 millions de personnes originaires du Mexique, où la consommation approcherait les 10 kg/habitant selon l'USDA. Enfin, la percée de plus en plus importante de la cuisine mexicaine est aussi un point fort. Selon une projection datant de 2012, le marché des fast food mexicains, qui pesait déjà 8 milliards USD, devait atteindre 11 milliards USD en 2017 et dépasser celui des burgers et autres hot dogs. Le Canada, dont la population est pourtant moins proche du produit, est sur des niveaux de consommation similaires et d'environ 1.5 kg/habitant.

### Lime - Consommation dans les principaux marchés mondiaux



Source : douanes

### Lime - Europe - Consommation en 2013



Source : douanes

## Un potentiel encore fort en Europe

L'Europe est loin d'être sur les mêmes niveaux de consommation que les États-Unis. Les volumes absorbés annuellement par habitant sont inférieurs à 300 g, soit cinq fois inférieurs à ceux de l'Amérique du Nord. Même si la composante ethnique est bien moins présente qu'outre-Atlantique, ce fossé laisse penser que la marge de croissance est forte, d'autant qu'en Europe aussi la dynamique s'est montrée très affirmée ces dernières années. Certains grands marchés restent peu consommateurs. La France et l'Allemagne, avec respectivement 200 et 150 g/habitant sont loin des champions régionaux que sont la Scandinavie et le Royaume-Uni, où la consommation est de 330 et 400 g/habitant. Les marchés de l'Est de l'UE commencent à s'intéresser au produit (Pologne, République tchèque) et la marge de croissance est énorme car la consommation ne dépasse pas 60 g/habitant en moyenne. La lime commence à percer aussi en Russie.





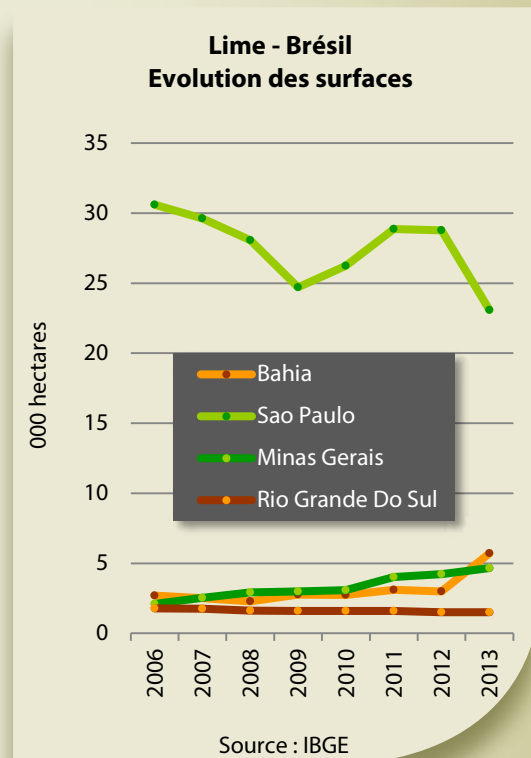
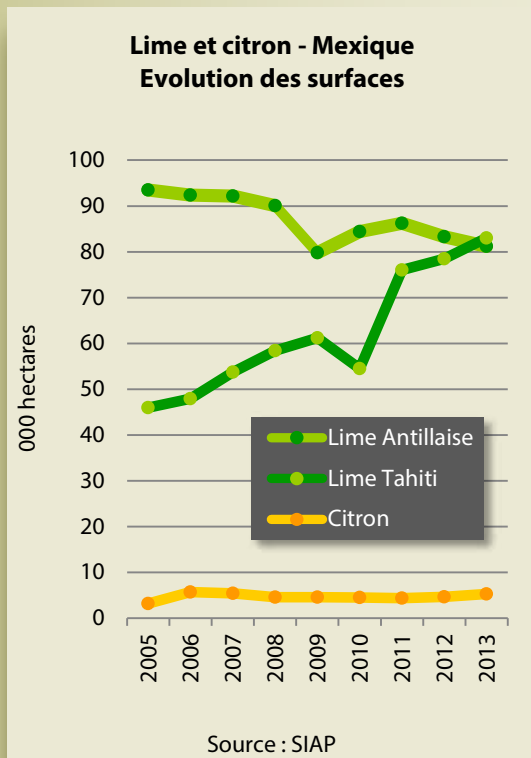
## Des dynamiques différentes

Les volumes devraient être là pour alimenter la demande. Le mouvement de hausse de la production mexicaine de lime Perse ne devrait pas s'interrompre ces prochaines saisons. Portés par la bonne santé du marché international et par un marché local plus tendu en raison de l'impact du greening sur les vergers de la côte Est (Colima en particulier), les producteurs ont continué de planter des surfaces significatives ces dernières années dans la région de Veracruz. Selon les derniers chiffres du ministère de l'Agriculture mexicain, le rythme de croissance du verger aurait été de l'ordre de 1 500 à 2 500 ha par an dans cet état entre 2011 et 2013.

La situation est plus contrastée au Brésil. D'une part, les surfaces stagnent dans la région de Sao Paulo et la productivité tend à reculer en raison de l'impact du greening, déjà largement commenté dans ces colonnes. D'autre part, la sécheresse importante qui sévit dans la zone accentue de façon conjoncturelle le recul de la production car les vergers, généralement aux mains de petits producteurs, sont dans leur grande majorité dépourvus de système d'irrigation. Même si le volant de volumes disponibles est énorme au regard de la faiblesse des exportations par rapport à la production totale, ce mouvement ne peut que renforcer le frein déjà fort que représente le marché local. En revanche, une dynamique de croissance semble bien en place dans les pôles de production plus mineurs. C'est notamment le cas dans la région de Minas Gerais, moins touchée par le greening, et surtout dans celle de Bahia qui assure déjà près de 30 % des exportations vers l'UE-28. Les surfaces auraient doublé entre 2010 et 2013, pour atteindre 5 700 ha ■



Eric Imbert, CIRAD  
eric.imbert@cirad.fr



## Melon de contre-saison

### Conjuguer le futur avec la saison

**La campagne 2013-14 semble avoir temporairement suspendu les difficultés structurelles traversées ces dernières saisons, grâce au petit répit amené par le déficit brésilien sur la fin de l'année 2013 et au printemps 2014 qui a été très porteur, favorisé par l'installation précoce de conditions climatiques favorables et par un bon calendrier liturgique. Néanmoins, la campagne 2014-15 a, elle, commencé très timidement par une fin d'année peu enjouée. Les fondamentaux ne sont toutefois pas remis en question, avec des évolutions progressives en production pour assurer la continuité de l'approvisionnement sans déstabiliser le marché.**

© Régis Domergue



Producteur & tellement **Plus**

## Dégustation au sommet

- + de soleil
- + de goût
- + de service



[www.idyl.fr](http://www.idyl.fr)



Producteur & tellement **Plus**

Contactez-nous

+ 33 (0)4 90 24 20 00

[contact@idyl.fr](mailto:contact@idyl.fr)

13160 Châteaurenard

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

## Une exception qui confirme la règle

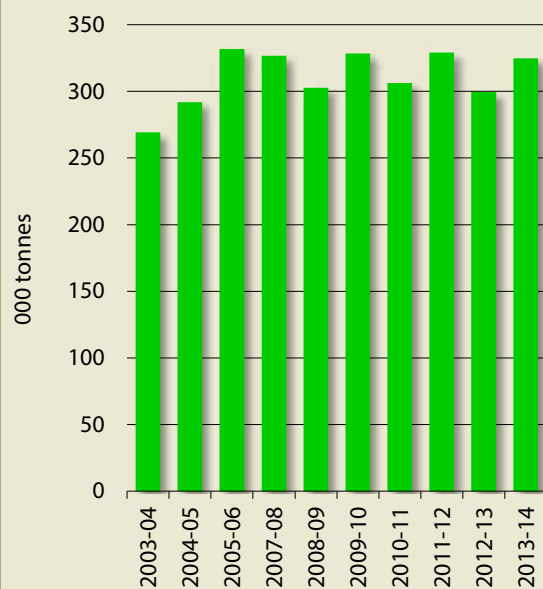
Les années se suivent et confirment l'apparition de petits changements structurels, à savoir une réduction des volumes sur la toute première partie de saison à l'automne, voire même durant la période des fêtes de fin d'année, et une relance bien établie à partir de février afin d'être présent dès le printemps et pour les fêtes pascales. La campagne 2013-14 n'a pas dérogé à la règle avec une fin de campagne européenne très longue (jusqu'à mi-octobre), qui a retardé l'entrée en commercialisation en Europe du melon brésilien. Le déséquilibre n'a cependant pas persisté fin 2013, du fait de la faiblesse de l'offre de cette origine (manque de pluies et pression sanitaire). L'équilibre s'est même assez rapidement rétabli pour l'ensemble des origines présentes (Sénégal, Maroc, République dominicaine), malgré une demande relativement atone jusqu'en semaine 51. L'offre s'est ensuite étoffée, mais de façon plus progressive que prévu en début d'année sur les marchés d'Europe du Nord, avec des volumes croissants du Honduras et du Guatemala en complément du Brésil et du Costa Rica. Mais le marché est resté allégé dans le sud de l'Europe jusqu'à fin janvier, les opérateurs limitant volontairement les importations. Le démarrage de la campagne s'est donc fait dans d'assez bonnes conditions, avec des volumes significatifs des Antilles fin janvier, du Sénégal début février puis du Maroc en milieu de mois. La montée en puissance ajustée sur les fêtes pascales et conjuguée à une météo exceptionnellement printanière début mars a ensuite nettement favorisé l'écoulement et le maintien de bons niveaux de prix pour toutes les origines, d'autant que les melons étaient dans l'ensemble de très bonne qualité.

## Un développement des auxiliaires

Les importations européennes ont globalement retrouvé leur régime de croisière (325 000 t). Les envois du Brésil semblent même désormais se stabiliser autour de 155 000 t, tandis que la montée en puissance du Honduras (37 000 t) se poursuit pour compenser la perte de vitesse du Costa Rica, qui a toutefois profité du déficit brésilien en 2013-14 pour réaliser une bonne performance sur le marché européen (57 000 t). Mais c'est surtout le Guatemala qui, sur ce créneau, confirme sa percée avec des volumes qui, bien qu'encore modestes, ont plus que doublé par rapport à la campagne précédente. Les origines méditerranéennes refluent toujours sur le marché européen, avec le grignotage de leurs parts de marché en début de saison par le Sénégal et en fin de saison par l'Espagne.



**Melon - Union européenne**  
Importations extra-communautaires  
(octobre à mai)



Source : douanes européennes

# Maturité parfaite Couleur parfaite



Retrouvons-nous à...

CAMPOSOL vous garantit :

**LA QUALITE** : en production, conditionnement et commercialisation

**L'ENGAGEMENT** : dans le respect des délais, la traçabilité et l'approvisionnement

Fraîches – en conserve – surgelées

**Myrtilles Avocats Asperges Raisins Mangues Mandarines**  
**Grenades Poivrons Artichauts Quinoa**

Distribué par Camposol EU

Honderland 94 | 2676 LS  
Maasdijk | Pays-Bas  
T: + 31 174 523 332  
E: [storres@camposol.eu](mailto:storres@camposol.eu)

Retrouvons-nous à...



Hall 25 / C-20  
Stand Camposol

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



[www.camposol.com.pe](http://www.camposol.com.pe)

## De nombreux attributs pour les latino-américains

En dépit des difficultés économiques, les melons du Brésil maintiennent leur position, non seulement en Europe mais également sur le marché mondial. La dévaluation du real par rapport à l'euro a permis de maintenir la compétitivité des melons brésiliens en dépit de la hausse des coûts de production et du transport. Les exportations n'ont ainsi que légèrement fléchi l'an dernier, tout en restant proches de la moyenne (177 000 t, soit - 3 % sur 2012-13), en raison essentiellement des conditions climatiques qui ont particulièrement affecté la zone de Sao Francisco. Les opérateurs escomptaient toutefois un meilleur résultat compte tenu de la hausse des surfaces sur cette zone (2 950 ha, soit + 18 % sur 2013), même si elles sont stables sur les zones plus au Nord (Rio Grande do Norte, Ceara) où elles s'étalent sur 12 000 ha. Ils comptaient notamment sur le développement des envois vers le Moyen-Orient (Emirats arabes unis et Arabie saoudite), la Turquie et l'Asie (Singapour, Hong-Kong) pour augmenter leurs volumes. Mais, même s'ils se déploient, ces débouchés sont encore modestes. L'Europe demeure donc encore incontournable pour cette origine, en dépit de la hausse des droits de douane avec la sortie de ce pays du tarif des préférences généralisées (8.8 % au lieu de 5.3 %). Les exportateurs ciblent également les marchés de proximité. Les envois devraient ainsi se déployer vers le Chili, suite au partenariat signé en 2013.



Mais la concurrence se renforce encore avec le Honduras où la production progresse toujours au rythme d'un petit développement des surfaces, mais surtout grâce aux efforts faits pour améliorer les rendements. Ses exportations ont ainsi encore augmenté de 7 % lors de la dernière campagne (276 000 t). L'essentiel des volumes est toujours destiné au marché américain (160 000 t) mais, comme les envois stagnent vers cette destination, les exportateurs développent leur portefeuille de clientèle vers l'Europe ainsi que vers le Japon et Taïwan avec lesquels le Honduras a obtenu un accord. Ils espèrent également pénétrer d'autres marchés à moyen terme, notamment l'Arabie saoudite, Dubaï et Hong Kong et escomptent une nouvelle hausse de l'ordre de 11 % des volumes dès cette campagne. De même, le Guatemala poursuit son développement. Si l'essentiel de ses volumes est encore destiné au marché américain (97 % des 400 000 t exportées par cette origine), il déploie également son portefeuille de clientèle vers l'Europe. La grande majorité de la production se situe dans la zone de Sacapa dans le centre-est du pays (86 % des 1.2 million de tonnes produites). En revanche, la baisse des surfaces se poursuit au Costa Rica sous la pression immobilière et la concurrence des autres pays exportateurs. Les exportations semblent toutefois s'être stabilisées autour de 120 000 à 140 000 t et sont majoritairement, et à parité, destinées à l'Europe et à l'Amérique du Nord (respectivement 66 000 et 69 000 t en 2014).

## Des accords parfois difficiles à trouver au printemps...

Ces origines sont toutefois surtout présentes sur les marchés d'Europe du Nord, tandis que la demande est plus focalisée au Sud sur les origines africaines. Ainsi, même si les Caraïbes demeurent chères au cœur des Latins, de plus en plus d'opé-

rateurs penchent pour les origines africaines afin de compléter leurs calendriers d'approvisionnement. La production antillaise se maintient avec un potentiel d'exportation de 2 000 t pour la Guadeloupe et de 3 500 t pour la Martinique. La certification IGP « Melon de la Guadeloupe », obtenue en 2012 par 23 producteurs, porte ses fruits. Le tonnage est potentiellement de 1 800 t et le cru 2015 devrait être d'un bon niveau en l'absence d'incidents climatiques majeurs. Quelques volumes ont été commercialisés en janvier. Le réel lancement de la campagne est attendu début février pour un plein potentiel fin mars/début avril. Un petit suivi devrait par ailleurs également se maintenir au départ de la République dominicaine, avec une production qui s'étend de décembre à mars.

Toutefois, les volumes augmentent chaque année au départ du Sénégal. Les surfaces devraient même encore un peu s'étoffer cette année sous l'impulsion d'opérateurs français, italiens et espagnols. Les importations européennes ont donc encore augmenté lors de la dernière campagne (15 000 t, soit + 30 %). La saison a débuté en novembre pour couvrir les fêtes de fin d'année. Le suivi a été plus réduit en janvier, mais les volumes devraient se redéployer au cours de février pour un pic de production qui devrait se situer en deuxième quinzaine de mars.

A contrario, les surfaces se contractent un peu au Maroc et atteindraient désormais seulement 1 730 ha en Charentais, d'après les chiffres dévoilés lors du dernier Medfel (moins de 300 ha sur Dakhla, 300 à 350 ha sur Agadir/Taroudant et environ 1 000 ha sur Marrakech/Kenitra). Les exportations vers l'Europe ont reculé d'environ 10 % en 2014 (42 000 t), permettant d'obtenir une bonne valorisation du produit dans un contexte de demande porteur. Mais la fin de campagne marocaine se télescope souvent avec le début des campagnes européennes. Aussi, même si la zone d'Almeria est en net repli ces dernières années, le développement est manifeste sur la zone de Murcie. Le potentiel de cette région est d'environ 225 000 t, toutes variétés confondues, dont 90 % réservées à l'export (194 000 t en 2013). La production est cependant surtout composée de variétés comme Piel Lisa (49 %) et Galia, devant le Cantaloup (14 % des tonnages). La moitié des volumes de Cantaloup sont destinés à la France et au Royaume-Uni, tandis qu'un tiers des volumes de Galia s'en va vers l'Allemagne et 60 % des tonnages de melon jaune prennent la route des îles britanniques. Le Maroc devra donc jouer serré pour maintenir ses parts de marché ■

Cécilia Céleyrette, consultante  
c.celeyrette@infofruit.fr



### Melon — Union européenne Importations extra-communautaires d'octobre à mai

en tonnes	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14
Brésil	169 201	134 594	157 056	150 427	<b>155 305</b>
Costa Rica	59 942	65 223	69 820	49 861	<b>57 013</b>
Maroc	50 866	51 480	45 304	47 704	<b>42 787</b>
Honduras	21 697	33 140	31 899	29 076	<b>36 948</b>
Sénégal	5 469	8 681	11 190	12 081	<b>15 582</b>
Panama	11 017	4 386	3 934	1 982	<b>4 162</b>
Guatemala	-	-	2 415	2 945	<b>6 778</b>
Israël	3 702	3 361	1 675	1 171	<b>806</b>
Rép. dominicaine	548	754	877	566	<b>832</b>
<b>Total extra UE-28</b>	<b>328 296</b>	<b>306 260</b>	<b>329 083</b>	<b>299 473</b>	<b>324 862</b>

Source : Eurostat

Un dossier préparé par  
Denis Loeillet

# Banane

# Banane

## Bilan prix

### Sommaire

- p. 48 **Marché européen de la banane en 2014 — Carpe diem**
- p. 64 **France : pour l'instant tout va... moyen**
- p. 66 **Prix de détail : positionnement « prix bas »**
- p. 68 **États-Unis : trop facile !**
- p. 69 **Le yoyo russe**
- p. 70 **Prix de détail et prix import en France, Royaume-Uni, Espagne et Allemagne**

© Régis Domergue





*Avec une COMOË,  
vous reboostez votre santé*

**Importateur Distributeur**

Sipef, Belgique

Contact : [fruits@sipef.com](mailto:fruits@sipef.com)

+ 32.3.641.97.37

[www.sipef.com/bananas.html](http://www.sipef.com/bananas.html)



**Producteur Exportateur**

Plantation Eglin **GLOBALG.A.P.**

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



## Marché européen de la banane en 2014

Carpe diem



© Denis Loeillet

Sans excès, le marché bananier mondial a confirmé sa bonne tenue en 2014, tant du côté des volumes que des prix import. La volatilité intra-annuelle est à son plancher sur les marchés organisés comme l'Allemagne. En revanche, les marchés plus spéculatifs et plus ouverts à la concurrence voient leur instabilité se maintenir, voire même augmenter (Pologne et Russie). De manière générale, tout semble relativement sous contrôle. Toutefois, les conditions pourraient changer pour l'année 2015. Elles apparaissent plus hostiles et moins en faveur d'une reconduction du prix, notamment à l'importation. En effet, l'offre devrait augmenter très sensiblement. L'objectif sera donc de confirmer les bons niveaux de consommation atteints ces dernières années, tout en protégeant la valeur ajoutée du produit.



# Un groupe, cinq filiales à votre service

**ConHexa**  
VALUE ADDED LOGISTICS



DUNFRESH



DUNFROST



FRIGO A25



HEXATRANS



Y-FROST (B)



Depuis 35 ans, le groupe Conhexa base son fonctionnement sur des valeurs humaines, d'innovations, de respect et de satisfaction du client.

Nos équipes expérimentées sont à votre écoute autour de sujets innovants et durables.



FRUIT  
LOGISTICA

Hall 22 – D 06



## LES ATOUTS DU GROUPE :

- Localisé au cœur de l'Europe : France / Angleterre / Benelux / Allemagne.
- Des solutions logistiques globales
- Traçabilité : EDI - WMS
- Plateforme multimodale, multi température
- Expertise agroalimentaire complète
- Entrepôts à 200m du Terminal Conteneur du port de Dunkerque.
- Optimisation de votre supply chain



## Conhexa

Un référentiel reconnu, des produits diversifiés (surgelés, frais, secs) et trois sites géographiques (Dunkerque, Steenvoorde, Ieper)

acheminer **conserver** préparer distribuer



**ConHexa**  
VALUE ADDED LOGISTICS

CHEMIN DES CENDRES  
59114 STEENVOORDE France  
T. 00 33 (0) 328 438 438 - F. 00 33 (0) 328 438 540

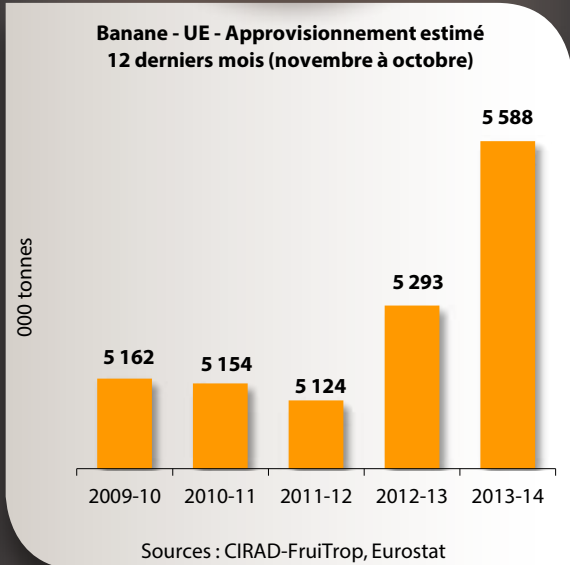
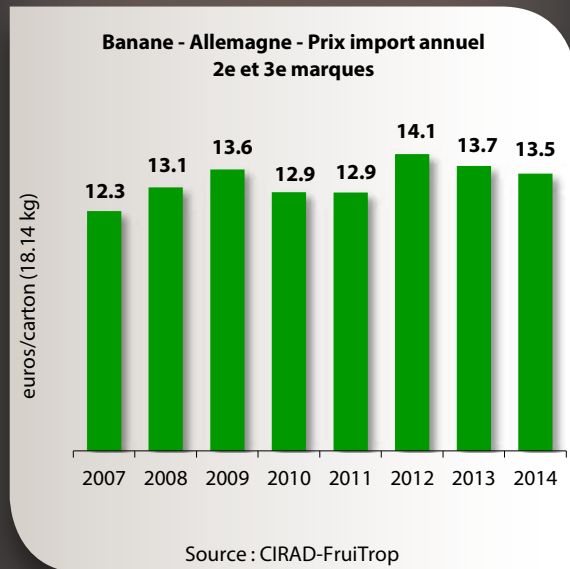
[www.conhexa.com](http://www.conhexa.com)

« A saisir : marché bananier mondial en bon état de marche ». Cette formule, que l'on pourrait trouver dans les petites annonces, résume bien, et sans excès, l'état du marché international bananier en 2014. Elle peut paraître en décalage avec une conjoncture qui aura été globalement favorable au marché bananier mondial. A cela trois raisons. La première est que le marché s'est bien tenu en 2014, mais que les sommets n'ont pas non plus été atteints. Le prix de référence en Allemagne (moyenne non pondérée par les volumes) s'est élevé à 13.5 euros/carton, soit un léger tassement par rapport à 2013 (- 2 %) ou à la moyenne des trois années précédentes. Le record de 2012 avec ses 14.1 euros/carton est bien loin. La seconde raison est que la stabilité des prix sur ces trois dernières années a rendu presque ordinaire la bonne tenue des marchés. Le pli est désormais pris. Enfin, les opérateurs, tout comme les observateurs que nous sommes, voient se profiler à l'horizon une campagne 2015 qui sera au mieux compliquée pour les optimistes et potentiellement catastrophique pour les pessimistes. Mais n'anticipons pas sur la conclusion de cet article.

## UE : près d'un demi-million de tonnes de plus

Ce traditionnel point en début d'année est focalisé sur les prix. Le bilan sur les volumes arrivera un peu plus tard, lorsque les douanes auront rendu leur verdict (cf. **Fruitrop** n° 231 d'avril 2015 à paraître). Il n'en reste pas moins que les données de consommation en Europe comme aux États-Unis sont sans appel. Sur les douze derniers mois connus (novembre 2013 à octobre 2014), l'UE a consommé près de 5.6 millions de tonnes de banane, contre 5.3 millions un an auparavant et 5.1 millions il y a deux ans. Précisément, l'UE a absorbé 464 000 tonnes de plus en deux ans. Et cela à périmètre quasi constant, tant en termes de population que d'États membres. La Croatie, dernier pays à avoir intégré l'Union, ne consomme guère plus de 50 000 tonnes par an. On ne peut donc que se réjouir de cette augmentation de consommation pour un produit réputé banal et marqué du sceau de l'asthénie. Sauf que ce petit miracle doit se transformer en routine. Autrement dit, la consolidation de ce volume sans dégradation de valeur est une impérieuse nécessité, et cela quel que soit l'état de l'offre en banane comme en fruits concurrents. Quels que soient, aussi, les aléas politico-économiques qui ont de l'influence sur le secteur, mais sur lesquels le secteur n'a aucune prise : taux de change, droit de douane, etc.

Nous sommes ici au cœur de la problématique. Passons en revue les différents facteurs qui ont influencé le secteur bananier en 2014. Nous terminerons par quelques perspectives sur 2015, dont certaines, comme chaque année, relèveront du domaine de la divination.





Société Internationale d'Importation - [www.siim.net](http://www.siim.net)

# THE WORLD GOES BANANAS

- Certification Global Gap, Bio, Fairtrade, Rainforest Alliance.
- Antilles, Côte d'Ivoire, Colombie, Equateur & Costa-Rica.
- Mûrissage de Bananes, affinage de fruits tropicaux : Plantains, Frecinettes, Bananes Roses, Figue-pommes, Mangues, Papayes.



*Selvática*



**PRODUCTEUR - IMPORTATEUR - MÛRISSEUR - DISTRIBUTEUR**

Siège Social - Plateforme de Mûrissage - MIN Rungis - Bât. C3 - D2 - E2, 2-16 rue de Perpignan, Fruileg CP 60431, 94642 Rungis Cedex, France - Tél.: +33 1 45 12 29 60 - Fax : +33 1 45 60 01 29 - E-mail : [dibra@siim.net](mailto:dibra@siim.net)

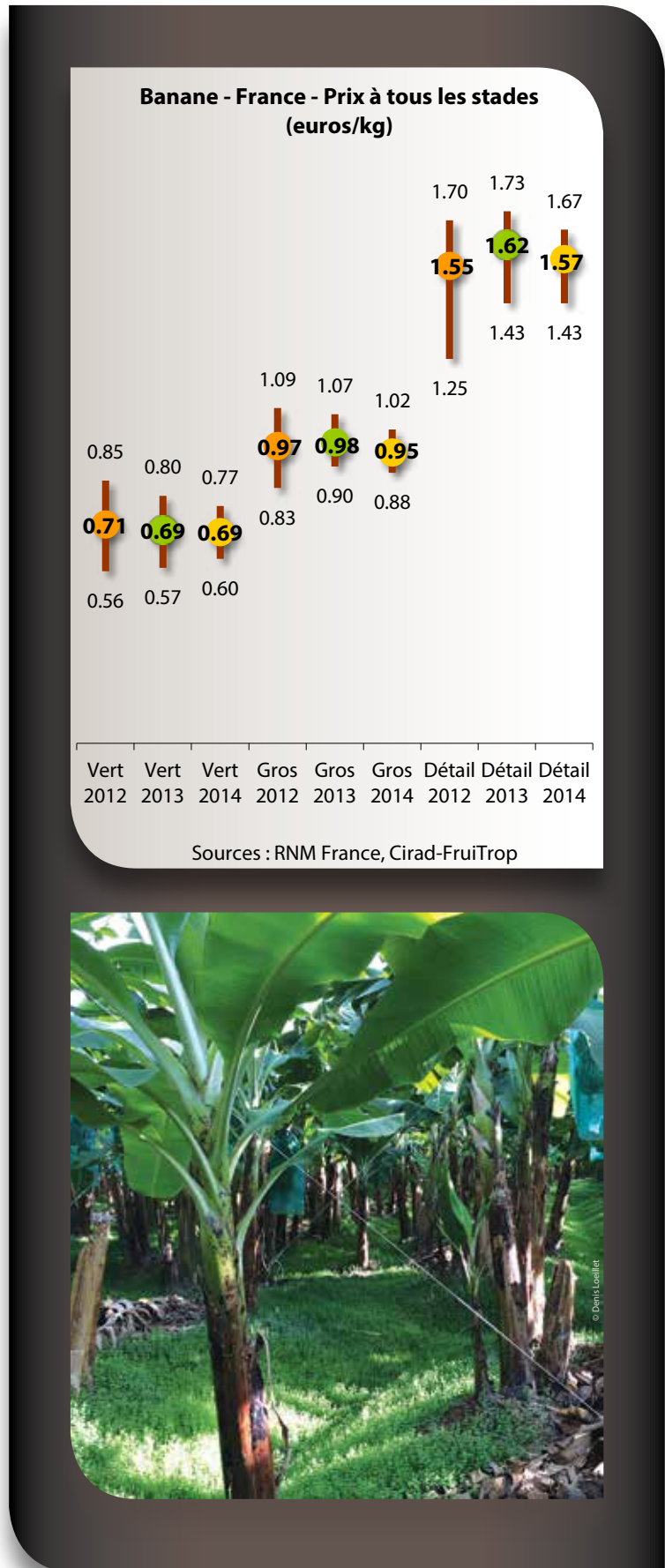
## Un grand classique : les aléas climatiques

Commençons par un facteur lié au secteur même de la banane et qui a eu une influence déterminante. En 2014, comme les années et même les décennies précédentes, ce sont les aléas climatiques qui ont fortement façonné le marché. Selon un vieux principe agricole et donc bananier, qui veut que la régulation de l'offre soit uniquement réalisée par le climat ou l'instabilité politique, 2014 a été le témoin de deux événements majeurs. Par ordre d'importance, on citera d'abord la Colombie, qui a perdu 16 000 hectares de bananiers début juillet lors d'un monstrueux coup de vent, et la Côte d'Ivoire, où près de 1 000 hectares ont été littéralement engloutis sous l'eau dans la zone du Niéky, toujours en juillet. Le délai de retour en production n'est pas le même dans les deux cas. Une tornade ne nécessite pas forcément une replantation, mais un cyclonage des parcelles (coupe sans destruction des plants abimés). Par contre, une inondation prolongée oblige à repartir de zéro. Et cette remarque n'est pas neutre quant au retour rapide de la Colombie sur les marchés et donc sur la conjoncture en 2015.

Ce n'est pas pour cela que les marchés furent désertés et donc en manque. La consommation a continué de croître. L'Équateur, premier fournisseur de l'UE, a en effet recouvré et même dépassé son plein potentiel avec des taux de croissance de ses exportations vers ce marché qui frôle les 12 % ! La situation est identique pour le Costa Rica et la République dominicaine. Non ! Nous n'avons pas eu à déplorer de longues files d'attente de consommateurs cherchant à tout prix des bananes. En revanche, on n'ose imaginer la situation si toutes les origines avaient rempli leurs promesses de production. L'atypicité faisant loi, on constate que chaque année des aléas viennent réguler l'offre. Pourvu que cela dure !

## La forteresse allemande

La mollesse du marché à certaines périodes (notamment en deuxième partie d'année) est un des symptômes de cet engorgement ou de ce début de saturation. On peut aussi faire le constat que certains marchés européens sont formatés pour subir peut-être un peu moins ces pressions que les autres. Typiquement, le marché allemand est extrêmement fermé et mené par le prix directeur décidé et imposé par les discounteurs tous les trimestres. Est-ce un bien ou un mal ? Difficile à dire. D'expérience, on sait que le prix directeur est un véritable plafond de verre qui n'est, dans tous les cas, jamais dépassé et, dans la plupart des cas, ja-



mais réglé d'ailleurs au prix annoncé. Quel que soit l'état du marché ou la qualité des produits proposés, c'est la loi du prix qui joue... enfin une loi dans le sens de la limite par le haut. La résistance à la baisse n'est, elle, nullement garantie car rabais, remises ou ristournes sont pratiques courantes. Pour autant, le fait que ce marché soit si hermétique et pas très enclin à accepter de nouvelles têtes ne garantit pas une meilleure valorisation du produit. Le diktat de la grande distribution allemande opère tout de même, sauf que le marché est réparti entre peu de mains.

Le marché français est assez différent car très compétitif, diversifié en termes d'opérateurs, peu contractualisé et ouvert aux quatre vents du point de vue des origines. C'est d'ailleurs drôle à en pleurer de constater que la France, qui passe depuis deux décennies pour le défenseur d'un marché régulé, contrôlé et équilibré par la réglementation, ressort de tant d'années d'OCM banane comme un des marchés les plus ouverts à la concurrence. L'Allemagne, quant à elle, ô combien fervente d'une dérégulation du marché, a réussi à refermer son marché, au détail près que la grande distribution en est désormais le chef d'orchestre absolu.





## Interko

ECHANGEURS DE CHALEUR & SOLUTIONS DE MURISSAGE






# VOTRE MURISSAGE DEVIENT RENTABLE

EN MINIMISANT LES PERTES DE POIDS ET EN MAXIMISANT LA QUALITE DU PRODUIT

Plus d'information sur [Interko.com](http://Interko.com)






Nijverheidstraat 8 - 2751 GR Moerkapelle - The Netherlands - T + 31 79 593 25 81 - [info@interko.com](mailto:info@interko.com)

## A la recherche de la volatilité disparue

Souvent décrite dans ces colonnes, la sensibilité accrue du marché français aux changements d'équilibre en est un des traits majeurs, souvent pour le pire et rarement pour le meilleur. Ce ne semble plus être le cas depuis quelques années. Les sommets en termes de prix ne sont plus jamais atteints. C'est morne plaine à tous les stades de commercialisation. La volatilité en France a atteint un nouveau point bas en 2014. L'écart-type calculé sur la série du prix vert hebdomadaire est tombé à 0.04 euro/kg en 2014, contre 0.05 euro en 2013 et 0.07 euro en 2012. Traduit en pourcentage, il montre une volatilité passée en trois ans de 41 à 25 % au stade import en France. La tendance est la même au stade de gros (banane jaune) où la volatilité passe de 27 % en 2012 à 15 % en 2014. On retrouve exactement la même orientation sur les prix de détail, dont la volatilité baisse aussi de 15 % en 2014 après avoir atteint 29 % en 2012.

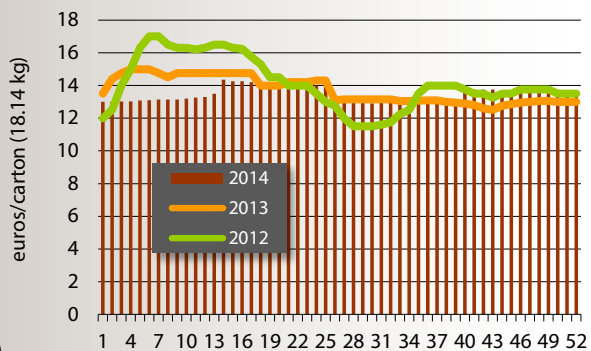
Comme nous le disions, l'Allemagne, organisée tout à fait différemment, voit aussi baisser la volatilité de son marché. C'est l'effet de la contractualisation par trimestre qui se traduit dans les mercuriales. Depuis 2011, la volatilité est passé de 66 % à seulement 11 % en 2014. Un plus bas historique.



© Régis Domergue

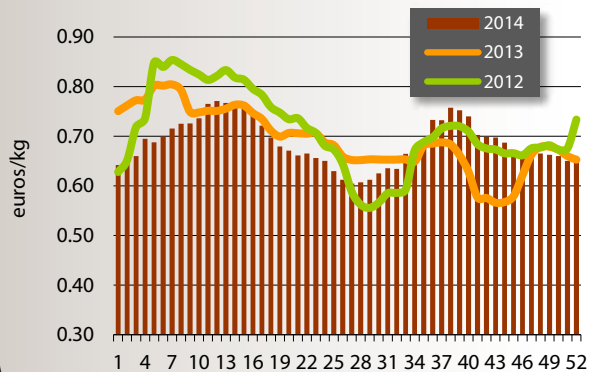


**Banane - Allemagne - Prix import hebdomadaire 2e et 3e marques**



Source : CIRAD-Fruitrop

**Banane - France - Prix import hebdomadaire estimé**



Source : CIRAD-Fruitrop



# Fruidor, la force d'un réseau

Stand F13 - Hall 22



Fruidor Bananes,  
la maîtrise d'une filière

Fruidor Terroirs,  
au plus près  
des producteurs



**fruidor**

BANANES



- **1<sup>er</sup> réseau de mûrisseries de France** avec 9 sites répartis sur tout le territoire et près de 160 000 T de bananes mûries en 2014 (origine Guadeloupe & Martinique, Afrique, Amérique latine, Caraïbes)
- **Opérateur intégré à la filière Bananes de Guadeloupe & Martinique**
- **1<sup>er</sup> opérateur en bananes biologiques**
- **8 mûrisseries industrielles certifiées ISO 9001** version 2008 et pour 7 d'entre elles **International Food Standard**

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



**fruidor**

TERROIRS



- Intervenant important sur le marché français en distribution de **fruits et légumes de terroirs** (carottes, pommes de terre, oignons, endives, asperges, fraises, framboises, myrtilles...)
- **Près de 100 000 T de produits commercialisés** chaque année en France et à l'export
- **Certifiés ISO 9001** version 2008 et **International Food Standard (Erquinghem)**

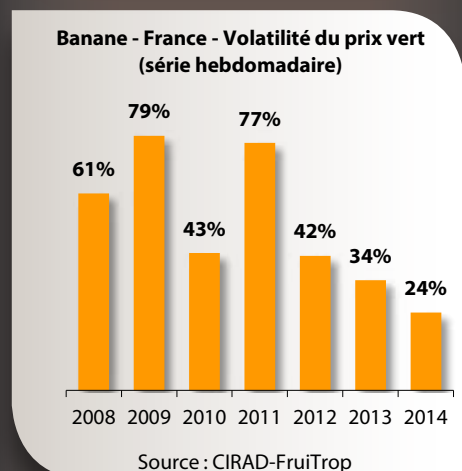
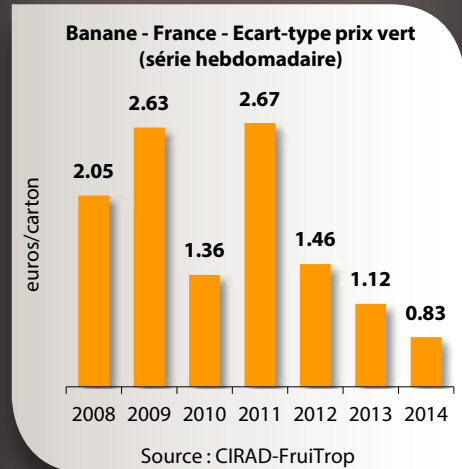
C'est une tout autre histoire sur le marché polonais. La volatilité au stade import est extrême et ne faiblit pas. Elle augmente même en 2014 pour passer à 61 % contre 54 % en 2013. On reste tout de même loin des années folles de 2011 et 2009 où la volatilité avait dépassé les 90 %.

Même si c'est une évidence pour beaucoup, nous avons ici la traduction d'un marché européen à deux vitesses. Le premier est fondamentalement stable, l'Allemagne étant l'exemple absolu. Le second est un vrai marché de matière première, c'est-à-dire instable. L'Allemagne et la France sont évidemment responsables de cet état de fait, la Pologne étant, en quelque sorte, le dernier ressort du marché européen : celui vers lequel on se tourne quand l'offre est pléthore et qui, le plus souvent à n'importe quel prix, est prêt à absorber d'importants volumes. Quand ses capacités d'absorption sont saturées, ce sont les pays exportateurs européens (France, Allemagne, Italie, etc.) qui se retrouvent en première ligne et sont rapidement et durement déstabilisés. C'est le parfait exemple de l'effet domino.

## L'inquiétante Russie

Cette année, les choses se sont relativement bien passées compte tenu de la pression des quantités. Un scénario catastrophe est, par contre, parfaitement valide pour 2015. Surtout qu'il y a des événements extérieurs (à l'UE et au secteur) qui n'ont pas eu de répercussions graves pour l'instant, mais qui inquiètent tout le monde. Je veux parler de la situation en Russie qui est critique pour différentes raisons. Pour faire bonne mesure aux rétorsions européennes suite à l'annexion de la Crimée, la Russie a banni l'importation de fruits et légumes européens depuis le début du mois d'août 2014. Alors qu'elle importe d'habitude quelque 750 000 tonnes par an de pommes et poires polonaises, plus aucun kilo n'y rentre malgré les tentatives des exportateurs européens de contourner l'embargo. A cela s'est ajoutée une énorme campagne de production de pomme européenne. On a craint que le reflux des pommes polonaises augmente la concurrence sur le marché européen des fruits frais. Cela n'a pas encore été le cas, mais le danger guette toujours car si la Russie importe en grande quantité ce fruit de Pologne, elle le fait surtout au cours du premier trimestre. Le niveau de risque est toujours présent et reste très élevé pour le marché bananier qui est le premier concurrent de la pomme.

Mais l'actualité russe ne s'arrête pas là. Elle est aussi marquée par l'effondrement du rouble et par une baisse sans précédent des recettes liées à la rente pétrolière et gazière. Ces deux facteurs n'agissent pas obligatoirement avec la même force et le même pas de temps sur la consommation de banane en Russie, mais ce sont deux freins redoutables. Le rouble s'est déprécié de plus de 40 % face au dollar en 2014, renchérissant d'autant le prix des bananes sur le marché russe. Un indicateur révélateur : sur les deux derniers mois de l'année 2014, les importations ont baissé de 8 %, soit 480 000 cartons de moins. Malgré tout, la chute n'est pas catastrophique et la banane reste le produit le plus compétitif du rayon fruitier. En rouble constant, le prix de la banane au stade détail a même baissé violemment, perdant 40 % de sa valeur entre 2000 et 2014. La banane est ultra compétitive. L'écart de prix, toujours en rouble constant, avec l'orange et la pomme reste substantiel, de respectivement + 16 % et + 27 %.





FRUIT  
LOGISTICA

**HALL**  
3.2/B-03

# ALWAYS IN CONTROL OF YOUR RIPENING.



## BRINGING SPACES UNDER CONTROL.

Quality equipment is a precondition for optimum results in fruit cooling and ripening for a wide range of fruits, including bananas. Perfectly insulated fruit ripening rooms ensure satisfactory performance. BG Door has developed a superior range of gas-tight doors using high-grade insulation materials and seals. A thorough assessment of your requirements enables us to prepare an exclusive tailor-made design for your facility. Making sure you're always in control of your ripening.

Searching for control? [www.bgdoor.com](http://www.bgdoor.com)



## L'euro à 1 dollar, c'est pour bientôt

Le risque « russe » est donc difficile à évaluer. Par contre, les incertitudes tombent lorsqu'on examine un autre facteur externe : les variations des taux de change. L'euro est sur la pente descendante depuis août 2014. Face au dollar US, la monnaie européenne a perdu 15 % de sa valeur entre son plus haut de 2014 et le plus bas touché début janvier 2015. Si l'on compare les deux devises en parité de pouvoir d'achat (méthode utilisée en économie pour établir une comparaison entre pays du pouvoir d'achat des devises nationales), au niveau de 1.18 (comme c'était le cas début janvier) l'euro a un pouvoir d'achat à l'étranger qui passe largement en deçà du pouvoir d'achat du dollar US. Et ce n'est sans doute pas terminé. En effet, trois grands analystes — Deutsche Bank, Barclays et Goldman Sachs — ont récemment estimé que la baisse de l'euro est inexorable et qu'il pourrait bien s'échanger à moins de 1 USD d'ici 2017.

C'est évidemment un puissant répulsif pour les fournisseurs hors zone euro. Il renchérit mécaniquement le prix d'un carton de banane dollar à destination de l'Europe. Difficile de mesurer l'im-

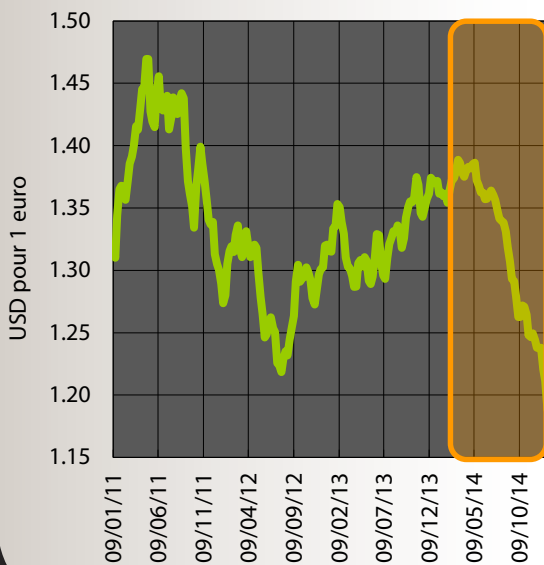
pact actuel de la baisse de l'euro, mais si les prédictions des analystes se vérifient, mieux vaudra produire en zone euro qu'en zone dollar. Reste qu'une grande partie des intrants et de l'énergie est réglée en dollar US.

Enfin, le droit de douane européen traduit dans la monnaie nationale des principaux fournisseurs latino-américains baissera plus rapidement encore que la diminution prévue par les traités. L'Équateur qui a une économie dollarisée, jusqu'à avoir abandonné sa monnaie au profit du dollar US, en tire un avantage. C'est aussi le cas du Costa Rica. Mais c'est l'inverse pour la Colombie qui, au lieu de voir le coût du droit de douane baisser en monnaie nationale, le voit légèrement remonter. A ceci près que la Colombie, qui a une monnaie surévaluée par rapport à l'euro, engrange des recettes supplémentaires lorsqu'elle vend en Europe. La valeur du carton de banane étant quatre à cinq fois plus importante que la valeur du droit de douane, l'effet bonifiant de la baisse de l'euro est très puissant pour les exportateurs colombiens. C'est l'effet inverse pour les opérateurs équatoriens ou encore costariciens.

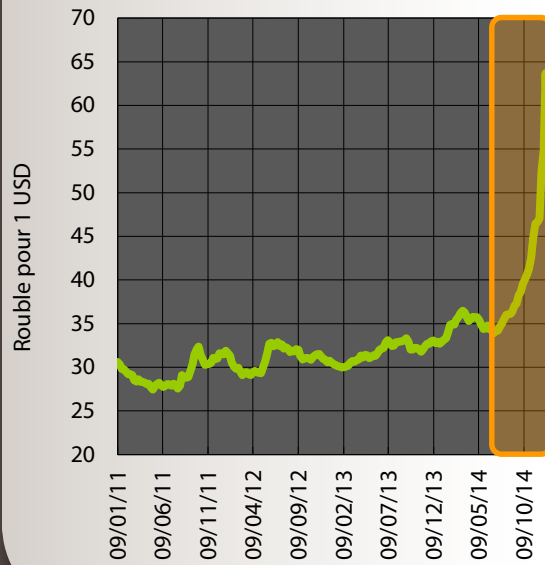
Ce n'est donc pas par hasard que les opérateurs équatoriens sont vent debout contre la volonté



Taux de change euro/US dollar



Taux de change US dollar/Rouble



# Wanita-freshfood.com



**Global Gap / Rainforest Alliance**

**BANANES & FRUITS TROPICAUX DE CÔTE D'IVOIRE**

**PRODUCTEUR - EXPORTATEUR INDEPENDANT**

**SPD cie / BATIA**

01 BP 93 ABIDJAN 01 - CÔTE D'IVOIRE

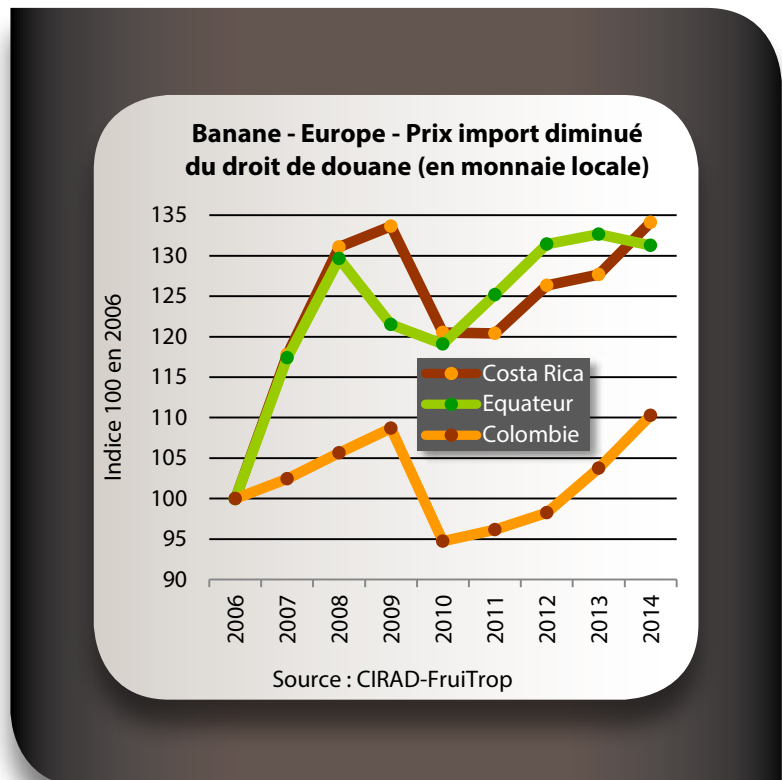
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIAD - Toute reproduction interdite

Tel: (+225) 21 21 35 88 / 97 - Fax: (+225) 21 21 35 90

spdcie@aviso.ci / spdciebatia@aviso.ci

du gouvernement d'augmenter pour 2015 de 5.3 % le prix de la caisse de banane, qui passerait ainsi à 6.32 USD. L'interprofession des exportateurs (AEBE) voit bien le danger d'une perte de compétitivité de la banane équatorienne, qui bénéficie certes de la baisse de l'énergie mais dont les coûts augmentent (+ 4 % pour le salaire minimum, péage du canal de Panama, etc.).

En termes de facteurs d'influence, le classique des classiques est bien entendu l'état de la concurrence au sein du rayon fruitier. Si 2013 avait été pain bénit pour les opérateurs bananiers du fait d'une récolte européenne de fruits à pépins catastrophique en 2012, la situation a été toute différente en 2014. La récolte de pomme 2013 est revenue à la moyenne et celle de 2014 est plus importante et cela partout en Europe. La campagne agrumes a été normale, avec quelques méventes de petits agrumes sur le début 2014 (récolte 2013-14) et sur la fin 2014 (récolte 2014-15). Cette année, on a donc du mal à expliquer la relative bonne santé du secteur bananier par la mauvaise santé des secteurs concurrents.



## Droit de douane : cherchez l'effet

Qu'en est-il du volet politique du dossier banane ? Je veux parler, bien entendu, du droit de douane prélevé sur les importations de banane en provenance des pays latino-américains (hors ACP). Eh bien, tout se passe pour le mieux (cf. encadré) ! La dégressivité se porte bien. Quasiment tous les pays seront à 110 ou 111 euros la tonne d'ici fin 2015, une fois que le dernier signataire, l'Équateur, aura totalement bouclé le processus de ratification de l'accord. Cela peut paraître bizarre, mais il faut bien avouer que l'effet de cette baisse du droit, qui était encore à 176 euros/tonne en 2009, est diffus. Il est, en effet, caché, mélangé, combiné aux autres facteurs, comme le taux de change, le prix de l'énergie, les aléas climatiques, l'offre de produits concurrents, etc. Sauf qu'il a été, finalement, plus que divisé par deux depuis 2009. Prenons l'exemple du Costa Rica. En 2009, le droit de douane en monnaie locale représentait le quart de la recette calculée au stade import ; en ce début d'année 2015, il ne représente plus que 16 % de la valeur du produit. Toutes choses égales par ailleurs (prix et taux de change inchangés), il dépassera à peine les 10 % en 2020. S'il n'est pas possible, pour l'instant, de conclure et d'établir une relation de cause à effet — un lien direct entre état du marché et baisse du droit — il est inimaginable qu'il n'y ait aucune répercussion. C'est un peu comme un barrage qui se remplirait doucement sans qu'aucun effet en aval ne se fasse sentir, jusqu'au moment où l'ouvrage, une fois rempli, craque et libère des torrents d'eau et de boue.

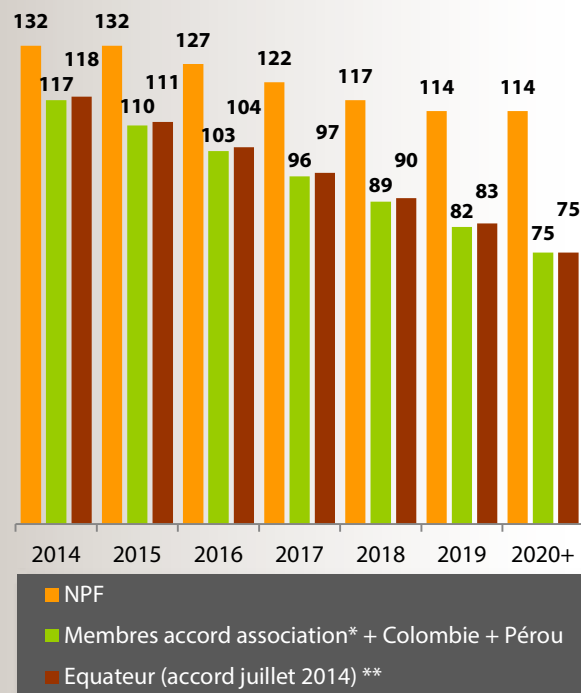
On passera sous silence les non-effets comme l'irruption au Mozambique de la race T4 de la funeste maladie de Panama ou du risque Ebola pour les fruits d'Afrique de l'Ouest. Si dans le premier cas, la menace est certaine mais est à considérer sur le moyen ou long terme (risque de contamination), pour le second (Ebola), c'est la rumeur et la bêtise qui ont tenté de jeter l'opprobre sur la filière. Quant au Niño, il s'est éteint tranquillement, même si on constate actuellement une sécheresse anormale dans une région de Colombie.



## Droit de douane européen : préparer le rendez-vous de 2019 !

Il ne reste plus que quelques mois avant que le droit de douane prélevé sur les importations de bananes latino-américaines ne soit le même pour tous. En effet, l'Équateur a signé un accord en juillet 2014 lui permettant de rejoindre le mouvement de baisse programmée du droit, dont bénéficient déjà huit fournisseurs de banane dollar (Costa Rica, Panama, Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Colombie et Pérou). Si l'Équateur a signé l'accord, on attend sa ratification qui est un processus qui pourrait s'achever cet automne. Le droit de douane appliqué aux bananes équatoriennes passerait alors instantanément de 132 à 111 euros par tonne, contre 110 euros pour ses coreligionnaires latinos. Une petite différence de 1 euro/tonne les sépare, sans doute liée à une fantaisie ou une bourde des négociateurs. Le mouvement de dégressivité conduira le droit à baisser jusqu'à 75 euros en 2020. Reste une étape fondamentale qui sera à préparer et à ne pas rater : la clause de rendez-vous prévue en 2019. Elle permettra de faire un point sur les effets du droit qui aura, en fin de compte, été divisé par 2.3 depuis 2009. C'est ici que devront être démêlés les effets structurels des effets conjoncturels. Etant donné l'atypicité de l'approvisionnement mondial, le défi est titanesque, mais il en vaut la peine.

**Banane - UE - Droits de douane pour pays tiers hors ACP (euros/tonne)**



\* Costa Rica, Panama, Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador / \*\* Tant que la procédure de ratification est inachevée, l'Équateur reste à 132 euros/t  
Présentation : Cirad-Fruitrop

Côté grandes manœuvres capitalistiques, il faut faire le tri entre ce qui est avéré et la rumeur. Dans ce qui est sûr, l'événement majeur est la prise de contrôle de l'empire Chiquita par Cutrale (magnat brésilien du jus d'orange). Mais il faut lire cet événement en creux et se poser la question de ce que va faire le malheureux fiancé éconduit, l'européen Fyffes, et là tout est envisageable. Ce qui alimente d'ailleurs la rumeur sur une possible alliance amicale ou pas avec un opérateur d'envergure européen qui serait en difficulté et qui pourrait compléter, en termes géostratégiques, à l'import comme en production le portefeuille de Fyffes. 2015 pourrait être aussi animée que 2014 autour de la fusion ratée Chiquita-Fyffes.

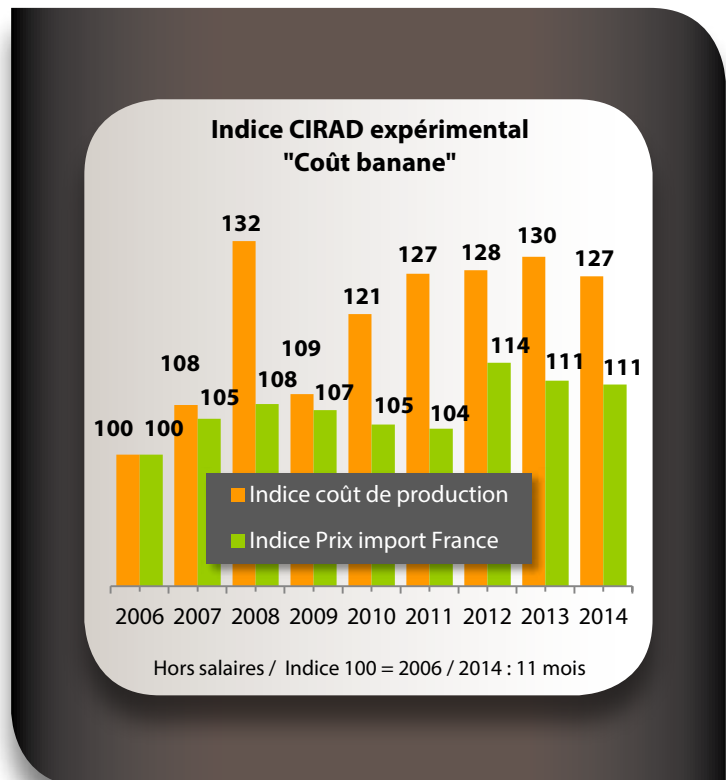
## 2015 : bienvenue en terre inconnue

En résumé, on peut considérer cette campagne 2014, où le marché a été dominé uniquement par les aléas climatiques dans et hors du secteur bananier, comme une année de transition vers une année 2015 qui devrait être marquée par une offre en forte hausse. En effet, le potentiel de production est en place et il est même en phase ascendante partout dans le monde, de l'Afrique à l'Équateur. Il semble illusoire que la consommation européenne augmente encore une fois de 300 000 ou 400 000 tonnes et, par ailleurs, les autres zones de consommation sont soit en phase de consolidation (États-Unis), soit sous la menace d'une décélération (Russie). Les États-Unis devraient boucler l'année 2014 avec seulement 1 % de croissance nette et la Russie sera, à n'en pas douter, bien en deçà de son record de 2013.

La gageure sera donc de confirmer, dans de bonnes conditions en termes de valeur, les volumes consommés et de résister à la pression de l'offre qui ne fera qu'augmenter. Pour la zone euro, on peut compter sur un effet protecteur du taux de change face à l'offre des pays plus ou moins dollarisés comme l'Équateur ou le Costa Rica. Ce sera bien différent, on l'a vu, pour la Colombie qui retrouve des marges de compétitivité. Le mot d'ordre est donc bien de résister cette année, c'est-à-dire de consolider le volume consommé tout en sauvegardant la valeur ajoutée du produit ! Pour les amoureux de géométrie, cela revient à passer du problème de la quadrature impossible pour le cercle à celle possible pour la lemniscate\* (une des courbes du diable) ■

Denis Loeillet, CIRAD  
denis.loeillet@cirad.fr

\* quoique impossible pour le cercle, la quadrature exacte est possible pour la lemniscate (courbe en forme de ∞) : son aire est égale à celle de deux carrés égaux. Le côté des carrés étant un des rayons de la lemniscate.







**EXIGEZ TOUJOURS**

*la meilleure chambre...*

## **SOLY IMPORT,**

Apporter à nos clients et au consommateur le bon produit au bon moment, chaque jour de chaque mois, de chaque année, devient de plus en plus une affaire de spécialiste.

Chez Soly Import, nous mettons en œuvre l'ensemble des moyens nécessaires pour que la satisfaction de nos clients soit à la hauteur de nos ambitions.

Ainsi, pour obtenir un taux de service qui vise l'excellence, nous déployons sur nos sites du nouveau Pôle Alimentaire du Grand Lyon l'ensemble des dernières technologies de stockage et de supervision dans le domaine du mûrissement de la banane.

Parce que la technique exige également de la rigueur, une équipe de spécialistes passionnés par leurs missions et au service des clients cultive ce savoir-faire chaque jour de chaque mois, de chaque année...

Réalisation La Terre Enrière - Photos : ©Pascal Blanchard - ©stockgettyplay7 - DR



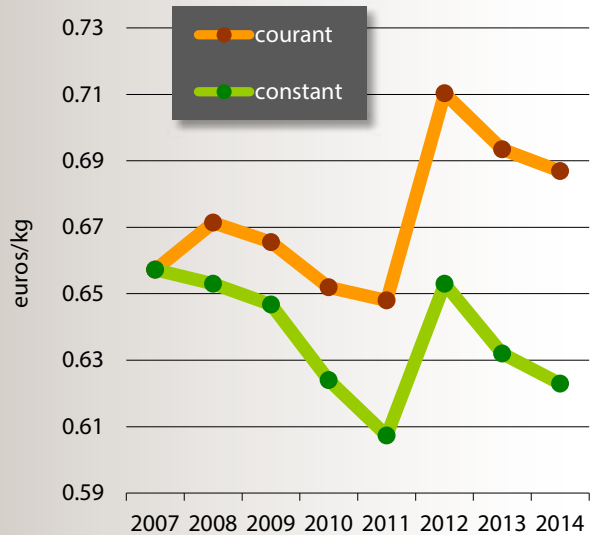
Siège social : 51, rue Marcel Mérieux  
69960 CORBAS  
Tél. +33 (0)4 78 42 64 48  
Fax +33 (0)4 78 42 26 22  
[www.solyimport.com](http://www.solyimport.com)  
[contact@solyimport.fr](mailto:contact@solyimport.fr)

## France : pour l'instant tout va... moyen

En France comme ailleurs, l'année 2014 aura été marquée par un prix à l'importation légèrement en retrait par rapport à 2013. On a parlé dans l'article principal de ce dossier de la baisse tendancielle de la volatilité à tous les stades de commercialisation et de la stabilité inter-annuelle des prix de la banane. Cette année, la stabilité (ou presque) du prix importation doit être relativisée. L'analyse doit être faite à pouvoir d'achat constant. Même si l'inflation est désespérément basse en France (0.5 % arrêté à novembre 2014) comme en Europe (0.4 %), elle accentue tout de même la légère dégradation du prix. Par ailleurs, sa prise en compte sur une longue période témoigne de la lente dégradation de la valeur du produit. En effet, si l'on prend comme référence (hors rabais, remises, ristournes, etc.) un prix de 0.69 euro/kg en France au stade import en 2014, sa valeur effective (valeur en euro constant) n'est plus que de 0.62 en euro constant de 2007. Autrement dit, la valeur effective d'un kilo de banane a perdu 5 % depuis 2007. On peut se rassurer en constatant que l'attractivité de la banane en rayon s'est accrue d'autant, mais on sait pertinemment que la banane a été et sera, dans tous les cas, le produit le moins cher du rayon fruitier. Pourquoi alors vouloir encore réduire sa valeur ?

Et l'on n'est pas près de voir le processus s'inverser. La campagne 2015 n'offre pas beaucoup de perspectives intéressantes côté offre pour l'instant. Côté demande, la grande distribution fera ce qu'elle sait faire et ce pour quoi elle est faite : mettre la pression sur les prix d'achat. A ce propos, la consolidation des centrales d'achats en France n'est pas bon signe pour les opérateurs de la filière. Leur salut ne viendra que s'ils reprennent l'initiative commerciale et marketing. Initiative commerciale en proposant autre chose que le *Business As Usual* — c'est-à-dire de la banane Cavendish en carton de 18.14 kg net — je veux évidemment parler de segmentation. Et initiative marketing en s'associant, comme ils tentent de le faire, au sein de l'Association interprofessionnelle de la banane (AIB) et en développant des initiatives communes pour former, animer et dynamiser le secteur. Reste à convaincre tout le monde de la vertu d'un tel mouvement collectif, car l'indépendance presque légendaire des opérateurs bananiers, qu'ils soient d'ici ou d'ailleurs, facile d'autant le transfert de leur potentiel pouvoir à leur client en aval. On va dire, de manière provocante, qu'ils ont en cela un sens aigu de la morale, dans l'acception que lui donne la philosophie aristotélicienne : une parfaite éthique !

**Banane - France - Prix import en euro courant et constant**



Note : déflateur "ensemble"  
Sources : CIRAD, Insee



© Denis Loelliet



**Votre partenaire pour l'étude,  
la réalisation et le suivi de vos projets  
en mûrisseries de fruits exotiques.**

**SMI FCI**

Société de Maintenance et d'Installation en Froid Commercial et Industriel

**SMI FCI**

Conception, ingénierie :

- ◆ Mûrisseries
- ◆ Entrepôts frigorifiques

**25 ans d'expérience  
à votre service**

- ◆ Assistance technique
- ◆ Audit
- ◆ Economie d'énergie



**SMI FCI SAS**  
ZA Jean Mermoz  
40, avenue G. Guynemer  
94550 Chevilly Larue  
France  
Tél. +33 (0) 1 49 73 39 00  
Mail : smifci@orange.fr



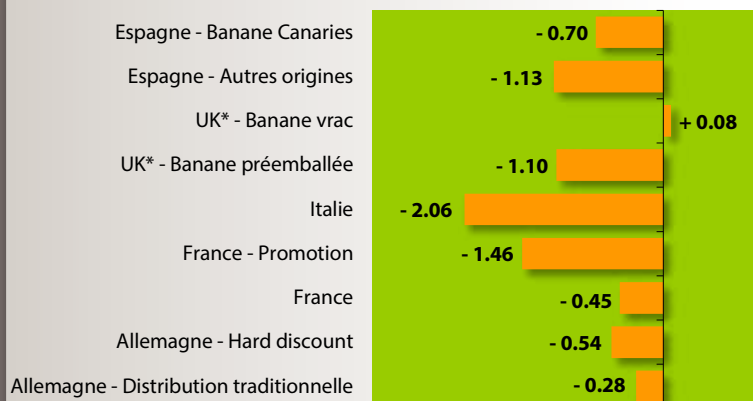
## Prix de détail : positionnement « prix bas »

S'il est souvent aisé et de bon ton de montrer du doigt la grande distribution comme le maillon de la filière qui profite de la situation, il faut aussi saluer les comportements vertueux. Dans nos deux derniers dossiers consacrés au bilan prix banane pour les années 2012 et 2013, nous avons démontré comment le commerce de détail avait, une fois, joué au passager clandestin profitant de la revalorisation du cours mondial de la banane et, une autre fois, augmenté sa marge alors même que le prix mondial stagnait. Nous sommes très loin de ces agissements pour l'année qui vient de s'écouler. En effet, dans un élan collectif, la distribution européenne a baissé, parfois même fortement, ses prix de détail en 2014. Mais ce qui est peut-être le plus surprenant, c'est qu'elle l'a fait alors que le prix import stagnait (globalement de -1 à +1%) quasiment partout. On ne se trompe pas beaucoup en pensant que c'est l'attractivité de l'enseigne dans son intégralité qui est recherchée lorsqu'elle baisse le prix de détail d'un produit basique comme la banane. Dans un contexte de morosité persistante, la défense des parts de marché de chaque groupe est primordiale et passe par l'image « prix bas ». Les esprits chagrins s'inquiéteront de cette politique de forte déflation sur une référence qui est déjà, en termes de prix, au ras des pâquerettes. C'est sans doute bon pour l'enseigne, à moyen terme, mais c'est désastreux pour le produit. On va donc se contenter de constater que cette baisse n'a, pour l'instant, pas été financée par les maillons plus amont de la filière. Souhaitons désormais que tout aille dans le même sens en 2015 : la revalorisation du produit à tous les stades, y compris et avant tout pour les producteurs et les ouvriers de la bananeraie.

Banane — Europe — Prix import et de détail				
euros/carton	2013	2014	Ecart	Ecart %
<b>Royaume-Uni (£/carton)</b>				
Prix de détail Banane en vrac	13.2	13.3	+ 0.08	+ 1 %
Prix de détail Banane préemballée	21.8	20.7	- 1.10	- 5 %
<b>Espagne</b>				
Prix de détail Banane canarienne	36.8	36.1	- 0.70	- 2 %
Prix de détail Autres origines	24.6	23.5	- 1.13	- 5 %
Prix import Banane canarienne Super Extra	18.1	17.1	- 0.95	- 5 %
<b>Allemagne</b>				
Prix de détail Distribution traditionnelle	23.8	23.5	- 0.28	- 1 %
Prix de détail Hard discount	21.8	21.3	- 0.54	- 2 %
Prix import	13.7	13.5	- 0.24	- 2 %
<b>France</b>				
Prix de détail	28.8	28.3	- 0.45	- 2 %
Prix de détail Promotion	25.6	24.1	- 1.46	- 6 %
Prix import	12.6	12.5	- 0.12	- 1 %
<b>Italie</b>				
Prix de détail	34.3	32.2	- 2.06	- 6 %
Prix import	12.9	13.5	- 0.63	+ 5 %
<b>République tchèque (CZK/carton)</b>				
Prix de détail	576.7	574.1	- 2.54	0 %
<b>Référence Baromètre UE (CIRAD)</b>				
Prix import	13.2	13.3	- 0.10	+ 1 %

Sources : TWMC, RNM, CIRAD

### Banane - Prix de détail Ecart entre le prix 2014 et le prix 2013 (euros/carton)



\*£/carton

Sources : TWMC, RNM, CIRAD, autorités nationales



*Le laboratoire de production  
de vitroplants de fruitiers tropicaux*

*Votre spécialiste du vitroplant de bananier*

# **Une gamme unique de variétés d'élite**

**VITROPIC** S.A.

## **Nos engagements**

Les sélections élités les plus productives

Des régimes d'une qualité inégalée

Homogénéité au champ optimale

Les meilleures garanties sanitaires du marché

Une réactivité à toute épreuve



Tél : +33 (0)4 67 55 34 58

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

[vitropic@vitropic.fr](mailto:vitropic@vitropic.fr)

*ZAE des Avants  
34270 Saint Mathieu de Tréviérs  
FRANCE*

[www.vitropic.fr](http://www.vitropic.fr)

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



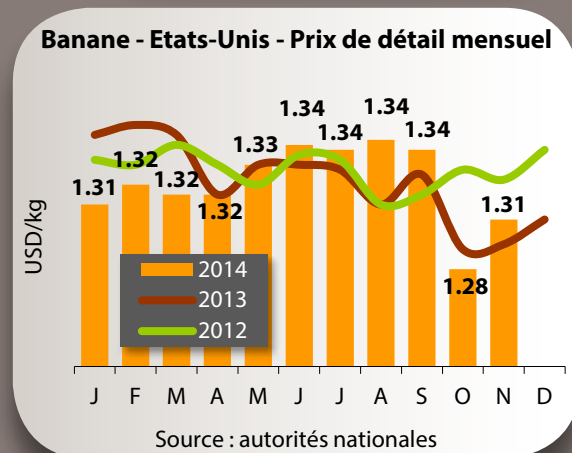
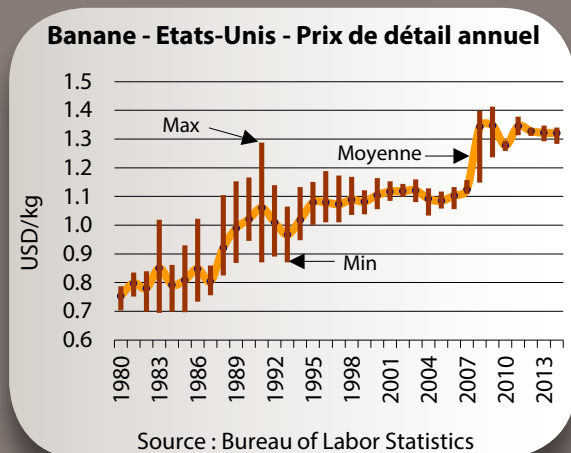
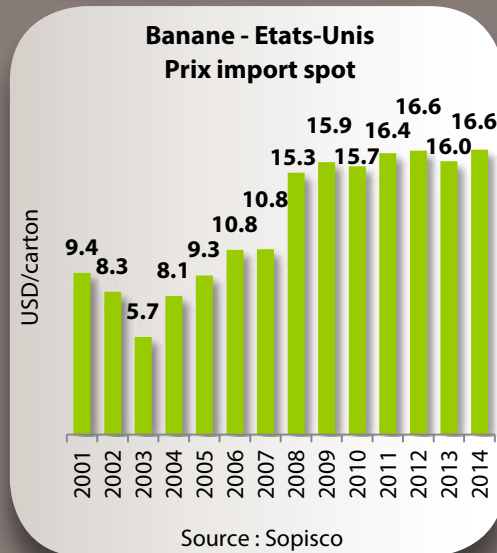
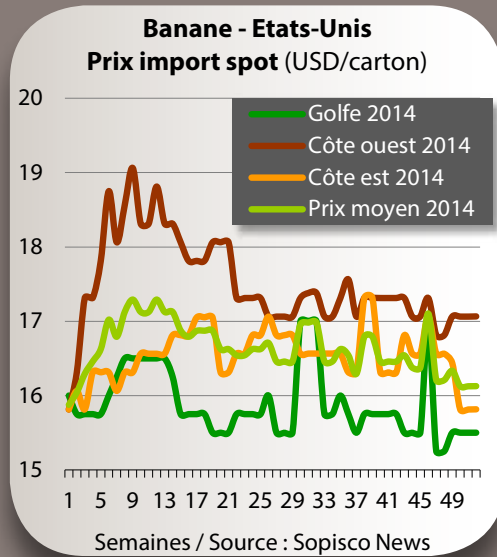
## États-Unis : trop facile !

Le conjoncturiste aura du mal à trouver un quelconque plaisir à commenter les prix de détail sur le marché américain, tant ils sont d'une totale constance, stables depuis trois ans à 1.32 USD/kg. La volatilité est aussi très faible. Le seul accident de parcours est à relever en octobre 2014, où le prix a chuté à 1.28 USD, comme d'ailleurs ce fut le cas en octobre 2013. L'explication pourrait venir d'un approvisionnement en nette hausse sur ces mois d'octobre. Comme dans une majorité de pays, la banane est le fruit le plus compétitif du rayon et son prix est le plus stable. La comparaison avec la pomme (Red Delicious) et l'orange (Navel) est flagrante. La banane est deux fois moins chère que les autres poids lourds du rayon.

L'évolution du prix import spot (le seul qui soit accessible) est plus intéressante. En effet, le prix moyen annuel a évolué de belle manière cette année. Il a pris 4 %, effaçant la contre-performance de 2013 pour s'établir à 16.6 USD/carton. Converti en euro et au même stade de commercialisation, le différentiel avec le marché européen s'élève en 2014 à 2.5 euros/carton en faveur du marché américain, soit 140 euros/tonne. Si comparaison n'est pas raison, c'est à peu de chose près le niveau du droit de douane imposé aux bananes dollar à leur arrivée en Europe.

En rythme hebdomadaire, la région américaine du Golfe de Floride dénote par un prix import en deçà de celui relevé sur la côte Est, lui-même un ton en dessous des prix pratiqués sur la côte Ouest. L'écart peut être très important, de l'ordre de 2 à 3 USD par caisse. Comme en 2013, une certaine convergence des prix sur les trois points d'entrée principaux s'opère au cours de la seconde moitié de l'année.

Attention toutefois à ne pas tirer de conclusions générales d'un référentiel de prix qui ne reflète qu'une toute petite partie du marché américain, la partie non contractualisée. Si on peut penser que la variation du prix spot a une certaine influence sur le contractualisé, les effets sont retardés et largement amortis.

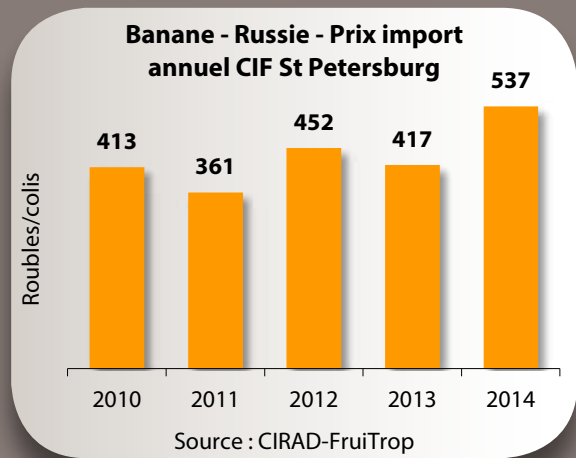
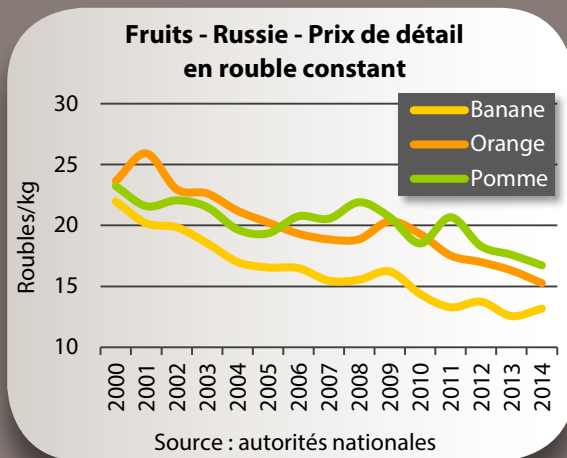
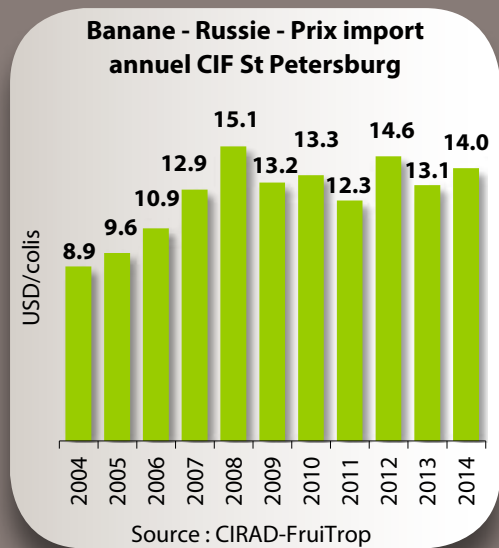
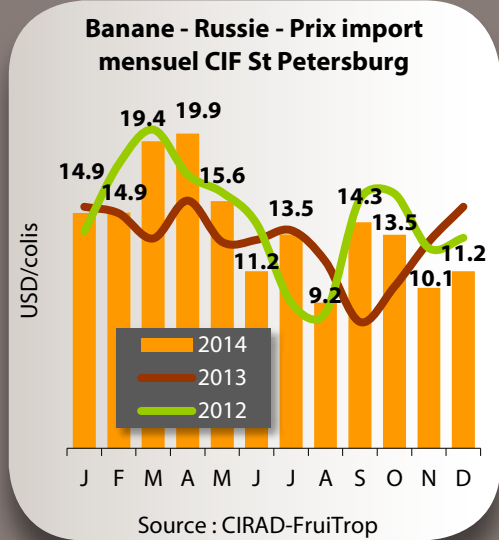


## Le yoyo russe

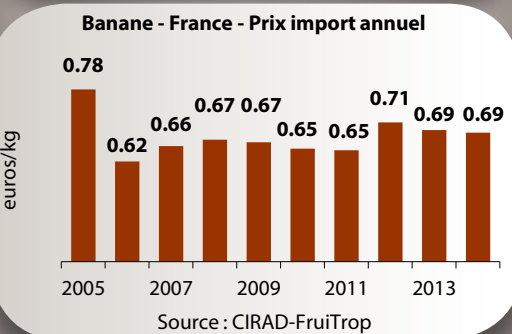
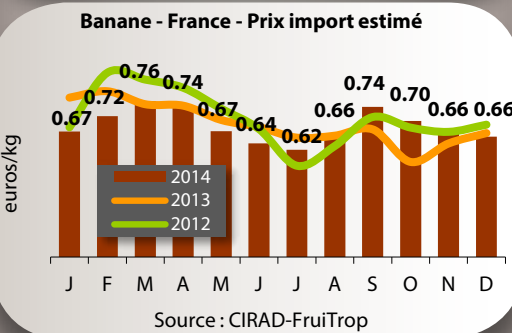
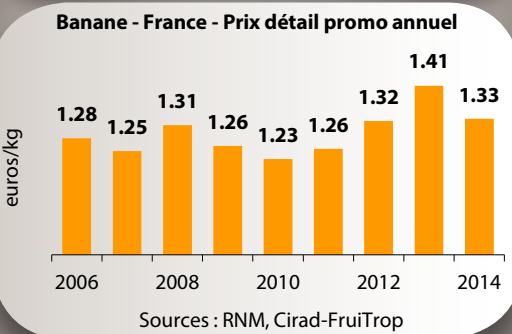
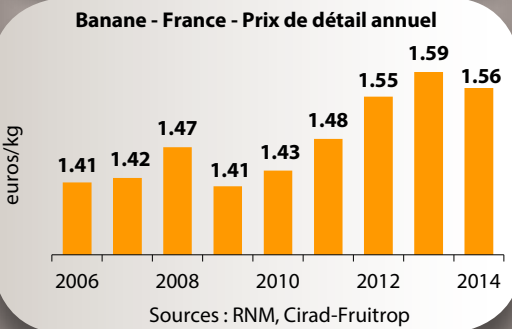
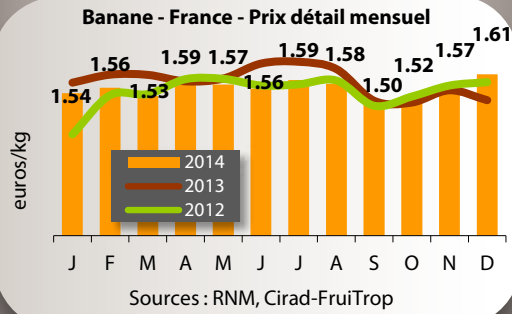
Le prix import en Russie a relevé la tête en 2014. Il a quasiment pris 1 USD du carton pour s'établir à 14 USD/carton CIF St Petersburg. La volatilité a aussi largement augmenté. Elle a dépassé les 100 % comme en 2012. Nous sommes tombés un peu moins bas que d'habitude (7.8 USD contre 6 USD) et pendant une durée plus courte en août. Par contre, et alors que la fin d'année est une période de meilleure valorisation, on a vu les prix dévisser en novembre, repassant en deçà de 10 USD durant quatre semaines.

L'analyse en rouble apporte un autre angle de vue sur ce marché. En effet, embargo russe, rétorsions mondiales, effondrement du rouble et baisse drastique des revenus pétroliers et gaziers ont animé la conjoncture russe toute cette année. Les répercussions sur le marché bananier ne sont pas pour l'instant catastrophiques, tout au moins sur les volumes absorbés (cf. article principal). Par contre, l'équilibre financier du secteur est précaire. En effet, si les prix au stade détail ont augmenté de 13 % entre 2013 et 2014, ils ont pris près de 30 % au stade import du fait d'un rouble qui décroche violemment face au dollar. En décembre, le prix du carton est même monté à 630 roubles/carton, alors qu'en dollar il ne dépassait guère les 11 USD. Les restructurations sont d'ailleurs en cours dans la filière, favorisant le positionnement des enseignes de distribution de plus en plus en amont de la chaîne d'approvisionnement.

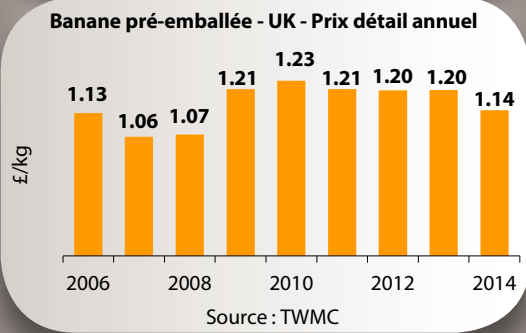
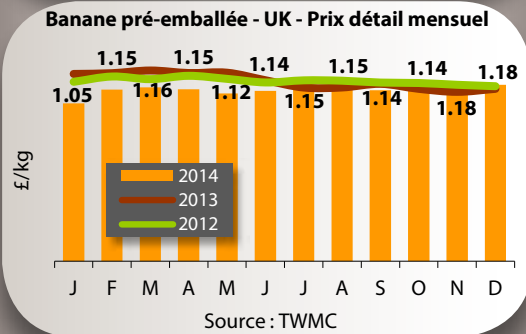
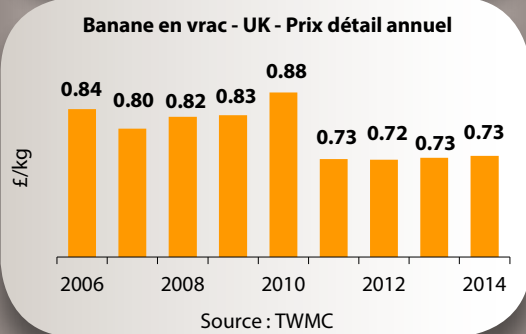
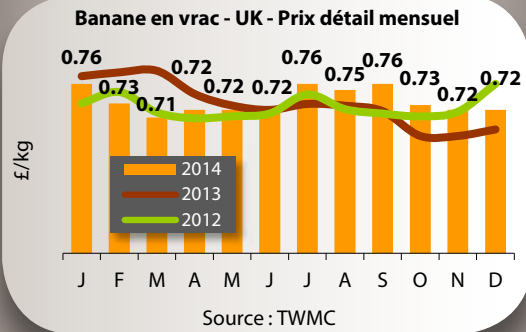
Là comme ailleurs, il faut noter que la banane reste la star incontestée du rayon fruits du fait de son attractivité prix. En effet, elle est de 16 à 27 % moins chère que ses concurrents directs que sont l'orange et la pomme. Reste que la filière d'importation ne pourra pas chaque année encaisser une hausse de 28 % de ses prix d'achat. Si les prévisions pessimistes se confirment pour 2015 et qu'on constate une augmentation sensible de l'offre mondiale, le souhait des opérateurs de voir le prix import baisser, compensant tout ou partie de l'effondrement du rouble, pourrait devenir réalité.



# France



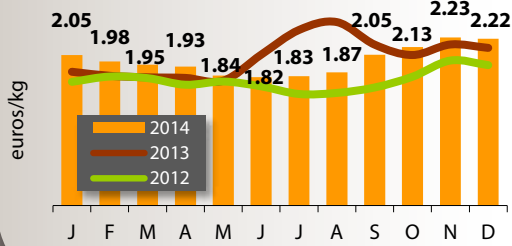
# Royaume-Uni





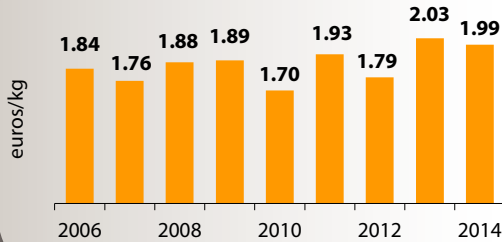
# Espagne

**Banane Canaries - Espagne - Prix détail mensuel**



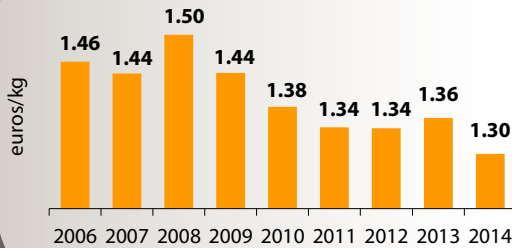
Source : autorités nationales

**Banane Canaries - Espagne - Prix détail annuel**



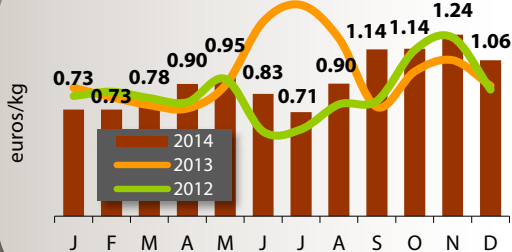
Source : autorités nationales

**Banane hors Canaries - Espagne - Prix détail annuel**



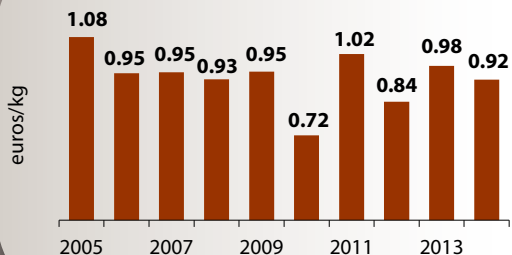
Source : autorités nationales

**Banane des Canaries - Espagne - Prix vert**



Source : autorités nationales

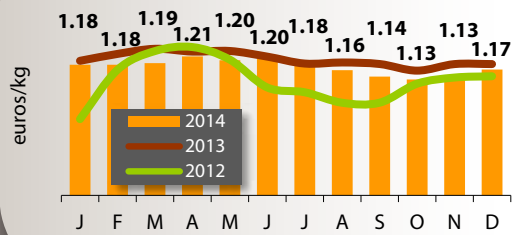
**Banane - Espagne - Prix import Super extra**



Source : autorités nationales

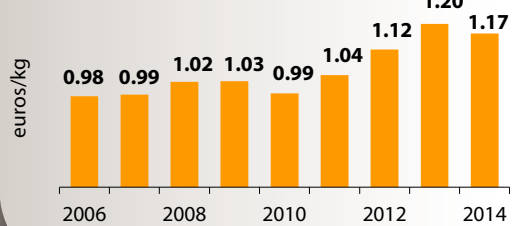
# Allemagne

**Banane - Allemagne - Prix détail mensuel Hard discount**



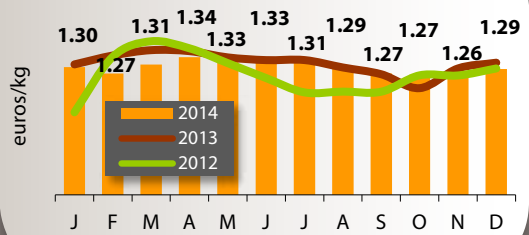
Source : TWMC

**Banane - Allemagne - Prix détail annuel Hard discount**



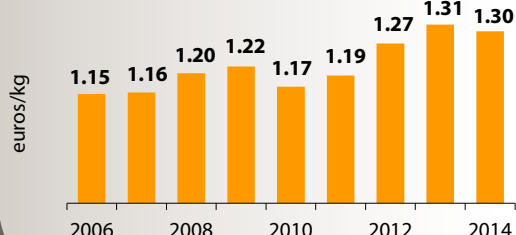
Source : TWMC

**Banane - Allemagne - Prix détail mensuel hors hard discount**



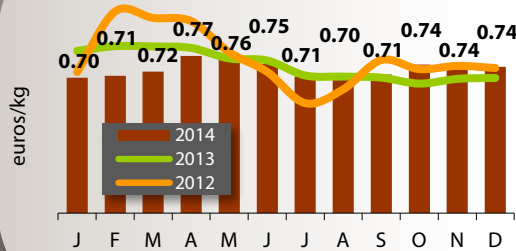
Source : autorités nationales

**Banane - Allemagne - Prix détail annuel hors hard discount**



Source : TWMC

**Banane - Allemagne - Prix vert**



Source : autorités nationales

# Fret maritime

## Marché de l'affrètement au 2<sup>e</sup> semestre

**Le marché de l'affrètement a traversé un été terne et ennuyeux, suivi d'un automne bien morose pour enfin rebondir à l'issue de la saison des fruits à pépins de l'hémisphère Sud. L'atmosphère générale s'est allégée avec l'arrivée de la demande des affréteurs de banane pour des chargements à l'Est et à l'Ouest du canal de Panama, et même des Philippines où la filière banane semble finalement donner des signes de reprise après les dégâts des typhons subis fin 2012 et 2013.**





# DUNKERQUE PORT

## THE FRESH PRODUCE HUB



**JOIN  
US**

**4-6  
February  
2015**



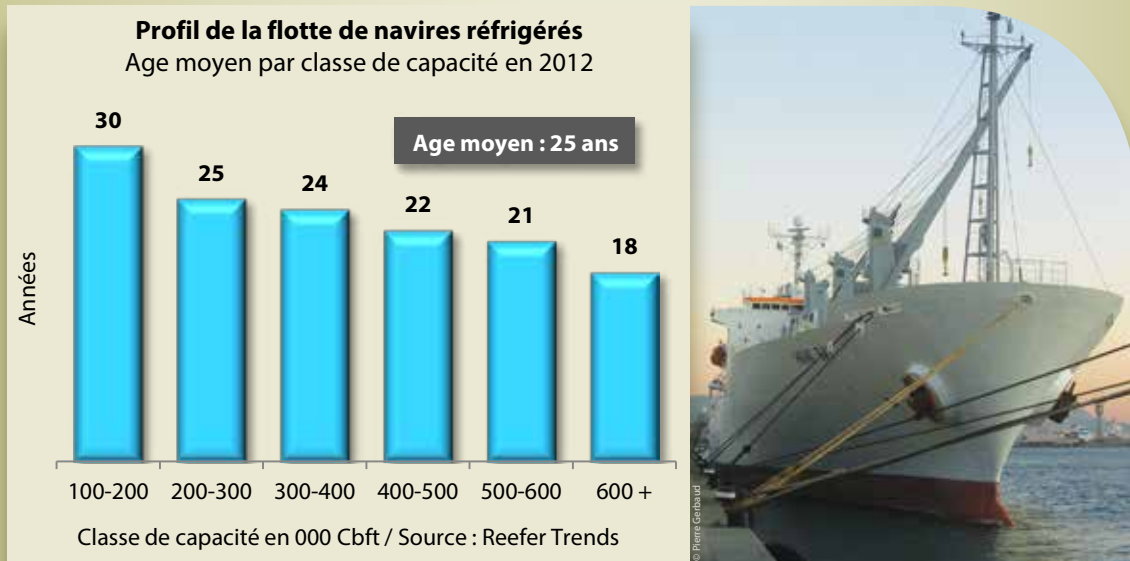
**FRUIT  
LOGISTICA**

**From  
9.00 am  
18.00 pm**

**Messe  
Berlin  
Germany**

**Hall 22  
D-06**





À cela s'est ajoutée la demande des affréteurs de pomme de terre et de poisson sur la côte Est de l'océan Atlantique, ainsi que des marchandises périssables à destination de St Petersburg provenant d'origines non européennes, les importateurs/distributeurs étant désormais tenus d'aller chercher plus loin les denrées nécessaires en raison de l'embargo russe sur les transports venant d'Europe et des États-Unis.

Avec une offre et une demande à l'équilibre sur de longues périodes cette année, chaque acteur du marché de l'affrètement a pu profiter de la chute spectaculaire des prix du carburant, inextricablement lié à celui du pétrole. Plus le prix est bas, plus intéressants deviennent les reefer spécialisés face à leurs concurrents principaux : les navires porte-conteneurs. Là où le reefer se déplace de port en port en étant 30 % plus rentable qu'il y a six mois, la majorité des services de ligne continue de réduire, ou de super-réduire leur vitesse pour optimiser leur capacité slot. À moins (ou jusqu'à) d'une diminution de l'offre de pétrole, ou encore en cas de croissance de l'économie mondiale, aucun changement n'est à prévoir.

## L'offre

Du côté de l'offre, davantage de contrats ont été conclus : l'un des grands noms de l'histoire de la navigation reefer a refait surface à la suite de l'acquisition par Baltic Ree-

fers de NYKCool auprès de l'entreprise japonaise Nippon Yusen Kabushiki Kaisha (NYK Line) pour un montant gardé secret, mais que les rumeurs estiment entre 90 et 100 millions USD. L'accord qui a remis la flotte et son exploitation entre les mains de la Russie est aussi à l'origine du changement de nom de NYKCool : Cool Carriers AB.

La flotte comptait 25 navires gérés par NYKCool à travers le monde, dont 10 étaient détenus en totalité. Le siège de Cool Carriers demeurera à Stockholm, avec des bureaux de représentation au Chili, en Nouvelle-Zélande, en Afrique du Sud et aux États-Unis. Boris Gersling, Directeur Général de la compagnie depuis 2009, devrait être maintenu à son poste, de même que l'ensemble de son équipe.

Combien de temps cette situation perdurera ? Cela reste à voir. À première vue, une coopération minimum entre les deux organisations pourrait faire naître beaucoup de synergies immédiates. Mais à bien y regarder, il est difficile de croire que Cool Carriers jouisse d'une liberté totale : les ressources des flottes Baltic et Cool pourraient très bien être mutualisées pour en optimiser l'exploitation et permettre à chacun de caboter de nouvelles opportunités commerciales. Cool Carriers subira une pression plus forte que du temps de NYK en termes de résultats par ses nouveaux propriétaires. Ceci implique que les armateurs Chartworld et Holyhouse, qui possèdent tous deux des navires affrétés par NYKCool, souhaitent maintenir/étendre leur relation commerciale avec la nouvelle entité.

Sur le long terme, Baltic aura besoin de cannibaliser du tonnage à Cool Carriers pour son activité phare à St Petersburg puisque sa propre flotte, obsolète, a été démantelée... À moins que des navires supplémentaires soient disponibles, ou encore de passer commande. Étant donné qu'aucune des unités de Cool Carriers n'est équipée pour la glace, ce point nécessitera quelques investissements additionnels. Avec le temps arrivera un moment où les unités seront trop peu nombreuses pour justifier une exploitation indépendante ; Baltic Shipping absorbera alors le reste de la flotte Cool Carriers et le bureau de Stockholm sera fermé.

L'acquisition de Baltic, et partant, la consolidation de l'industrie, aura des répercussions pour l'ensemble des acteurs de la filière. Une baisse de la concurrence devrait théoriquement déboucher sur un marché consolidé et plus stable. Par contre, le choix des affréteurs sera réduit et les opérateurs seront encore plus marginalisés.

L'impact de cette acquisition sera semble-t-il plus négatif que positif sur la relation entretenue par Baltic Shipping et Seatrade. Actuellement, ces deux opérateurs ont des accords de partage d'espace de navires sur trois itinéraires commerciaux : du Chili à St Petersburg (de mars à juin), d'Afrique du Sud à St Petersburg (de mai à octobre) et du Maroc à St Petersburg (d'octobre à janvier/février). Sous cette nouvelle configu-

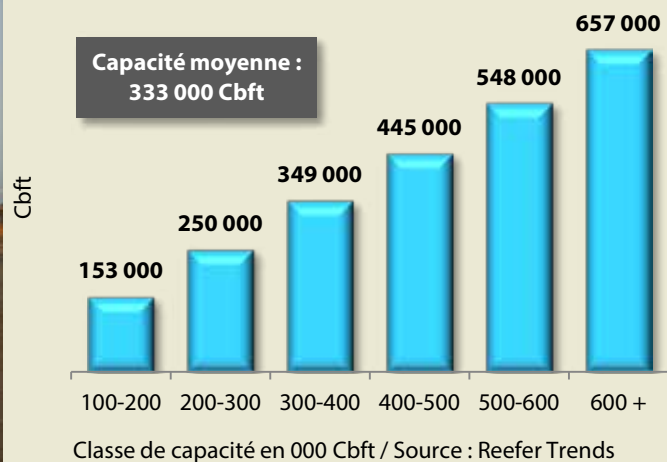
ration, on peut logiquement penser que le tonnage de Cool Carriers sera exploité en priorité devant Seatrade ; pour autant, Cool n'est pas sous le joug d'un surplus capacité ; elle a ses propres contrats de services et la taille de ses navires sera la limite naturelle de ses engagements dans certains marchés.

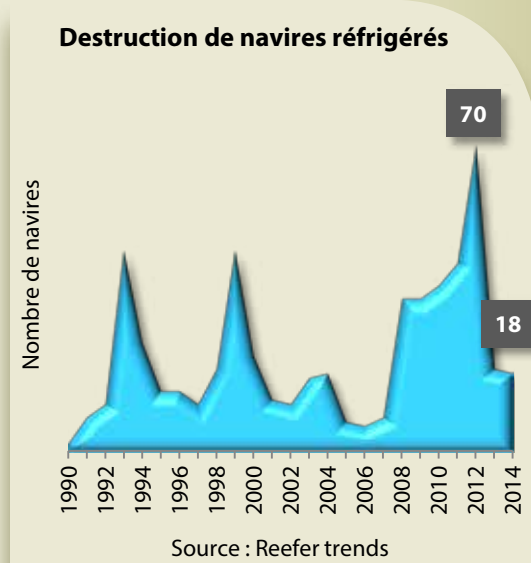
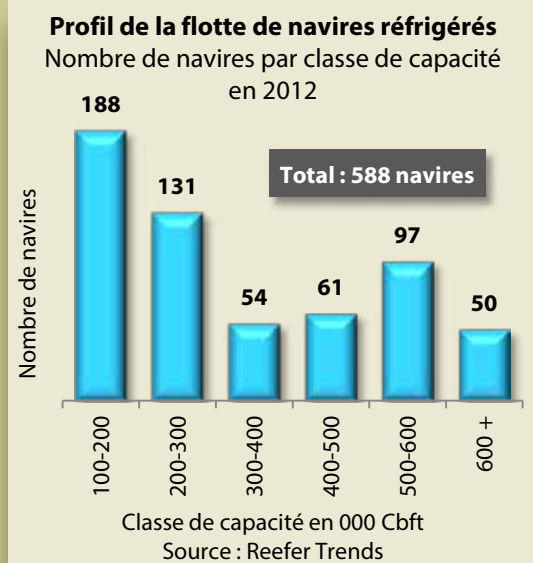
Environ 4.1m cbft de capacité ont été démantelés entre janvier et la fin juin, dont la majorité provenant de Baltic Shipping dans le cadre d'un programme de modernisation conséquent et largement médiatisé. De nouvelles constructions ont été engagées, mais ce serait un euphémisme de dire que l'annonce a été largement saluée par la majorité des acteurs de la filière des reefers spécialisés.

Selon Seatrade, la mise en service de deux porte-conteneurs de reefer high-cube représente « une avancée significative dans le cadre de son engagement de développement des services et systèmes logistiques dédiés au transport des denrées périssables ». Les navires sont équipés pour accueillir 12 000 palettes (600 FFE ou 1 200 EVP). Le coût global de 60m USD obtenu par Seatrade pour deux porte-conteneurs correspond au prix d'un simple reefer, agrémenté d'une capacité supplémentaire pour développer d'autres activités sèches. Cette démarche n'est que le reflet de l'évolution du commerce reefer : il n'y a eu aucun autre fait nouveau cette année qui laisserait penser que cette théorie révolutionnaire soit dépassée.



**Profil de la flotte de navires réfrigérés**  
Capacité moyenne par classe de capacité en 2012





## Crise des conteneurs ?

Avant l'événement Produce Marketing Association Fruittrade Latin America qui s'est tenu en novembre, Ole Schack Petersen, à la tête de la gestion commerciale reefer mondiale chez Maersk Line, déclarait que la pénurie d'équipement reefer était « une question urgente » pour l'industrie des transports des denrées périssables qui devait être résolue rapidement, notamment dans l'hémisphère Sud. Il a ajouté que les transporteurs ne construisaient pas suffisamment de conteneurs pour répondre à la demande croissante.

M. Petersen a également souligné que la rentabilité des compagnies maritimes diminuait progressivement ces dernières années, ce qui ne facilitait pas les choses. « Il s'agit là d'un point qui doit être rectifié. Ce qui se passe actuellement est crucial », a-t-il annoncé avant la publication des résultats du 3<sup>e</sup> trimestre de Maersk Line qui présentaient une augmentation du bénéfice net de 131 à 685m USD sur un chiffre d'affaires de 7.1md USD.

La responsabilité première de M. Petersen chez Maersk Line est d'accroître le chiffre d'affaires des reefers. Par conséquent, réemployer les mêmes stratégies alarmistes utilisées en novembre 2012 par Soren Skou, le PDG de Maersk Line, juste avant le démarrage de la saison de navigation, n'aurait pas dû être surprenant. M. Skou avait alors déclaré qu'à moins que les chargeurs ne déboursent 1 500 USD d'augmentation de prix générali-

sée, Maersk n'investirait pas dans l'achat d'équipements reefer. Pour abrégé encore plus cette brève histoire, l'augmentation n'a pu être mise en place et malgré les menaces de Maersk de ne pas investir, d'autres lignes et bailleurs l'ont fait. Le résultat est une augmentation continue de la capacité, et l'arrivée de nouvelles usines de construction accélérera cette tendance.

Le monde n'est certes pas submergé en équipements reefer, mais il ne présente aucune pénurie non plus : si la capacité est actuellement insuffisante pour les clients de l'hémisphère Sud, les conteneurs sont, soit là où ils ne sont pas nécessaires, soit dissimulés.

Tant les transporteurs que les opérateurs de navires reefer aimeraient voir les tarifs s'élever, mais les motifs venant à l'appui d'une augmentation sont rares : bien au contraire, les forces du marché poussent les prix à la baisse. Les théories économiques nous enseignent que, soit la demande est insuffisante, soit l'offre excédentaire. Tous les indicateurs suggèrent que la demande est à la hausse ; la raison de la chute doit donc se situer du côté de l'offre.

Après une légère correction à la baisse en 2013, la production d'équipement reefer s'est redressée et devrait atteindre des niveaux records en 2016 ou 2017, selon les dernières prévisions établies par Drewry. Le nombre total d'unités 40' fabriquées en 2013 se monte à 101 000, portant ainsi le total de la flotte à 2 289m d'EVP. Allons

au bout de ce raisonnement et prenons un conteneur reefer standard d'une capacité de 2 120 cbft : la capacité totale ainsi obtenue sera approximativement de 2.42md cbft. Dans ce contexte, la capacité en cale de la flotte des reefers spécialisés représente 213m cbft, soit approximativement 8.8 % de la capacité de la flotte des conteneurs réfrigérés.

Malgré ce handicap, les reefers spécialisés tirent très bien leur épingle du jeu des parts de marché, remportant environ 28 % du commerce maritime mondial des denrées périssables en 2013, selon Drewry. Avec 91 % de part de capacité reefer contre seulement 72 % de part du commerce reefer, les lignes sont relativement inefficaces.

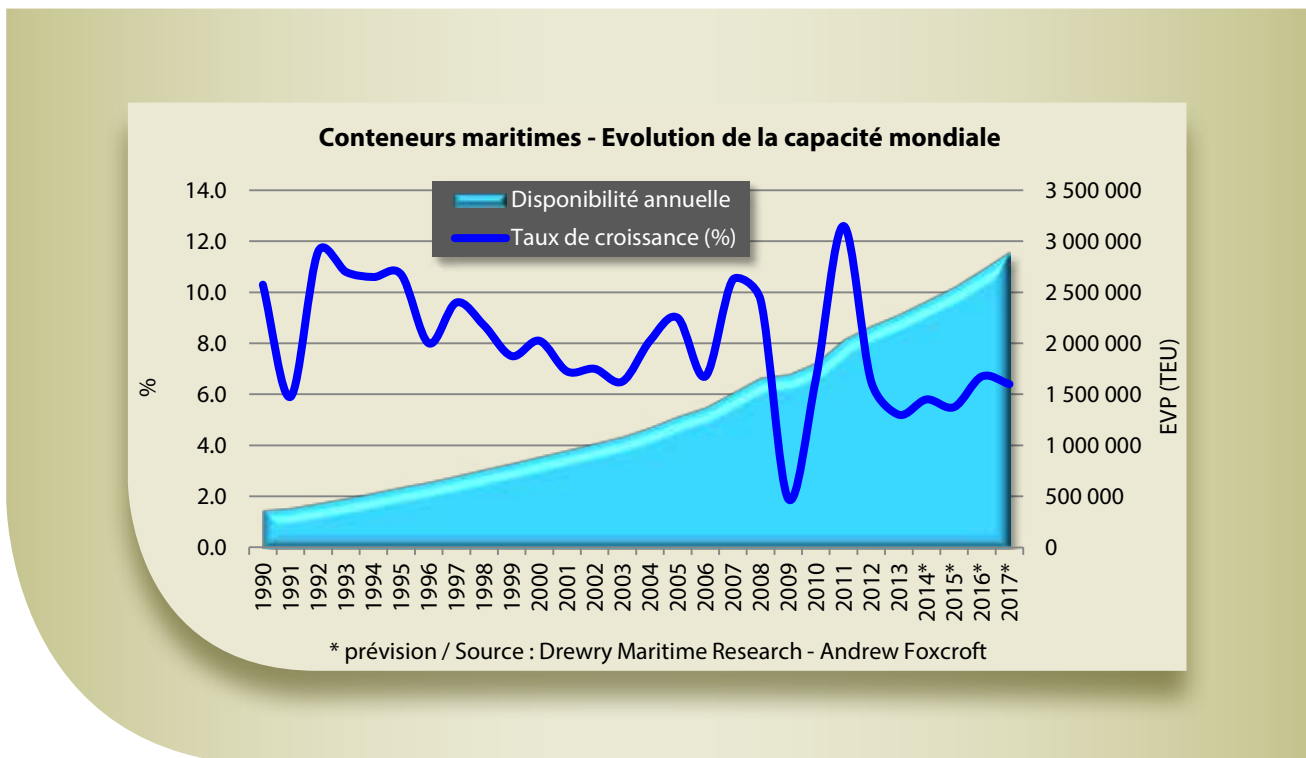
Drewry prévoit une baisse de la part totale du commerce maritime mondial des produits périssables détenue par les reefers spécialisés à 20 % d'ici la fin de l'année 2017. Pour que cette prévision se confirme, dans un contexte où la flotte reefer rétrécit et que le commerce mondial des denrées périssables s'enfle de 3 à 4 % chaque année, soit les constructeurs de conteneurs devront produire bien plus d'équipements qu'actuellement prévus, soit les lignes devront mettre en place un redéploiement plus efficace.

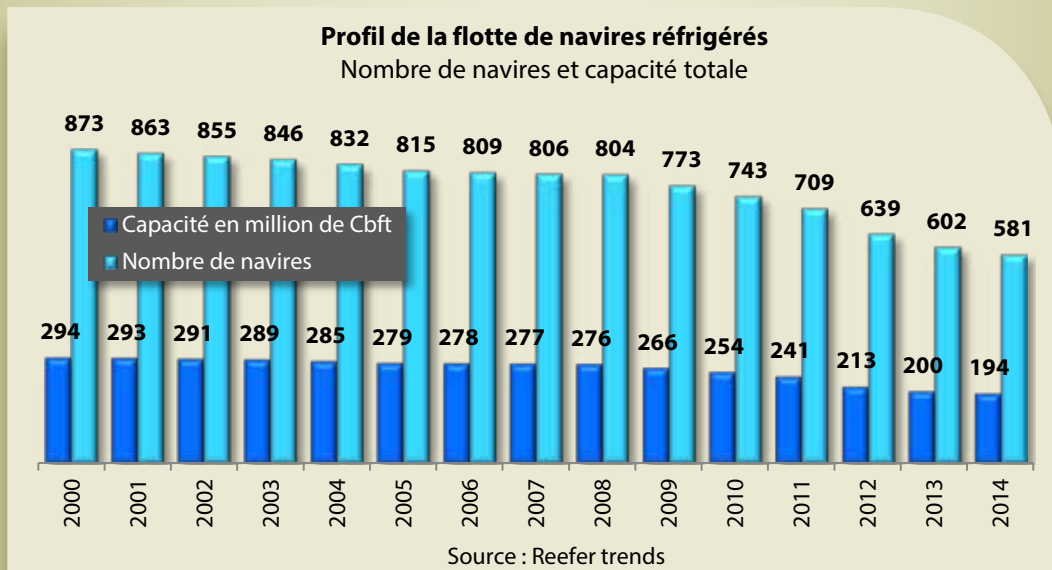
Les perspectives établies par Drewry sur le marché mondial et la part de marché de chaque mode amènent de nombreuses autres conclusions. Selon Drewry, en se basant sur une part de marché de 72 % du commerce maritime mondial des produits périssables, les conteneurs reefers ont transporté 70.95m

de tonnes de marchandises en 2013. Si l'on se base sur 1.145m conteneurs reefers transportant des marchandises réfrigérées en 2013, chaque conteneur aurait emporté 62 tonnes de marchandises réfrigérées en moyenne, ce qui ne représente que trois voyages sur douze mois si le poids de chaque conteneur est optimisé.

Les prévisions de Drewry pour 2018 se basent sur le même rapport marchandises/capacité, avec une flotte de 1.45m de conteneurs reefers transportant 91.5m de tonnes. D'ici là, l'âge moyen de la flotte reefer sera de 28 ans, en supposant qu'il n'y aura pas de nouvelle construction ni de mise en démolition. Et c'est là que les problèmes commenceront pour l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement : la capacité des reefers spécialisés décline depuis le début du millénaire, et viendra le moment où les armateurs prendront tous la décision de ne plus investir dans l'entretien des vieux navires pour leur permettre de passer le contrôle spécial. Les navires ne sont pas éternels. Le doux déclin laissera la place à une chute brutale. À moins d'un rebond d'efficacité de la part des transporteurs, la crise est inévitable.

Les reefers spécialisés transportant un volume disproportionné de marchandises réfrigérées, la perte de, disons 150 navires, entraînera un impact négatif démultiplié sur les capacités disponibles. Au lieu d'emporter 3m de tonnes supplémentaires chaque année, les lignes pourraient brutalement se retrouver face à 10m de tonnes de marchandises ! Pour relever le défi, elles devront augmenter le nombre de voyages rému-





nés, ou bien accroître significativement la construction de nouveaux équipements.

Avec 62 tonnes par conteneur par an, les transporteurs auront besoin, dans ce scénario, de 161 000 high cubes (323 000 EVP) de plus, bien au-delà du record des 150 000 unités high cube livrées en 2011. Le coût de construction étant de 16 000 USD par conteneur, le montant total pour tout cet équipement se monterait à 5md USD, l'équivalent de 125 navires reefer high cube.

La même situation se répéterait alors avec l'arrivée d'un autre lot de navires atteignant leur âge de retraite d'une part, et une demande en croissance constante pour des marchandises réfrigérées d'autre part. Le retour sur investissement des reefers restant très bas pour les lignes et les bailleurs, qui passera commande d'un équipement neuf ? En supposant un instant que les lignes et les bailleurs en aient la volonté et les fonds, quelles seront les conséquences sur les acteurs actuels de la chaîne d'approvisionnement ? L'impact d'une augmentation aussi soudaine que volumineuse sur la chaîne logistique des denrées périssables sera titanesque.

## Prévisions

Le marché de l'affrètement des plus grands navires semble bien reparti pour une saison classique, sans qu'un pic de volume en banane d'Équateur soit nécessaire pour maintenir la demande. La chute constante des prix du carburant et le retour annoncé de la demande, autre que des bananes, devraient permettre aux reefers spécialisés d'être plus concurrentiels face aux transporteurs, notamment si les lignes augmentent leurs tarifs. Un carburant moins cher permettra aux reefers d'aller prospecter certains secteurs comme la volaille depuis les USA vers St Petersburg.

À l'inverse de l'année dernière, alors que les volumes de raisin s'étaient effondrés en janvier, le Chili anticipe un retour à la normale de ses exportations, ce qui emploiera plus de tonnage sur une période plus étendue qu'en 2014. Le peso étant si faible face au dollar US et à l'euro cette année, les exportateurs s'attendent à une très bonne saison.

Il est possible, mais en rien certain, que les expéditeurs argentins de pomme et de poire se tournent à nouveau vers le mode spécialisé après le désastre vécu sur les lignes conteneurs cette année. Si la production de banane du Costa Rica et de Colombie se redresse suffisamment pour éviter aux multinationales de s'approvisionner auprès de l'Équateur, et si la faiblesse du rouble se maintient face au dollar US, le prix de sortie équatorien devrait rester raisonnable et les affréteurs spéculeront.

Enfin, si la saison 2015 du calamar en Atlantique Sud devait se rapprocher du tonnage pêché en 2014, les variables de demande seraient alors largement favorables aux opérateurs de grands et petits tonnages. Cependant, il ne faut pas oublier que de beaucoup de choses peuvent se passer de fin novembre à début février... ■

**Richard Bright**, Reefer Trends  
info@reefer trends.com



# Prix de gros en Europe

## Décembre 2014

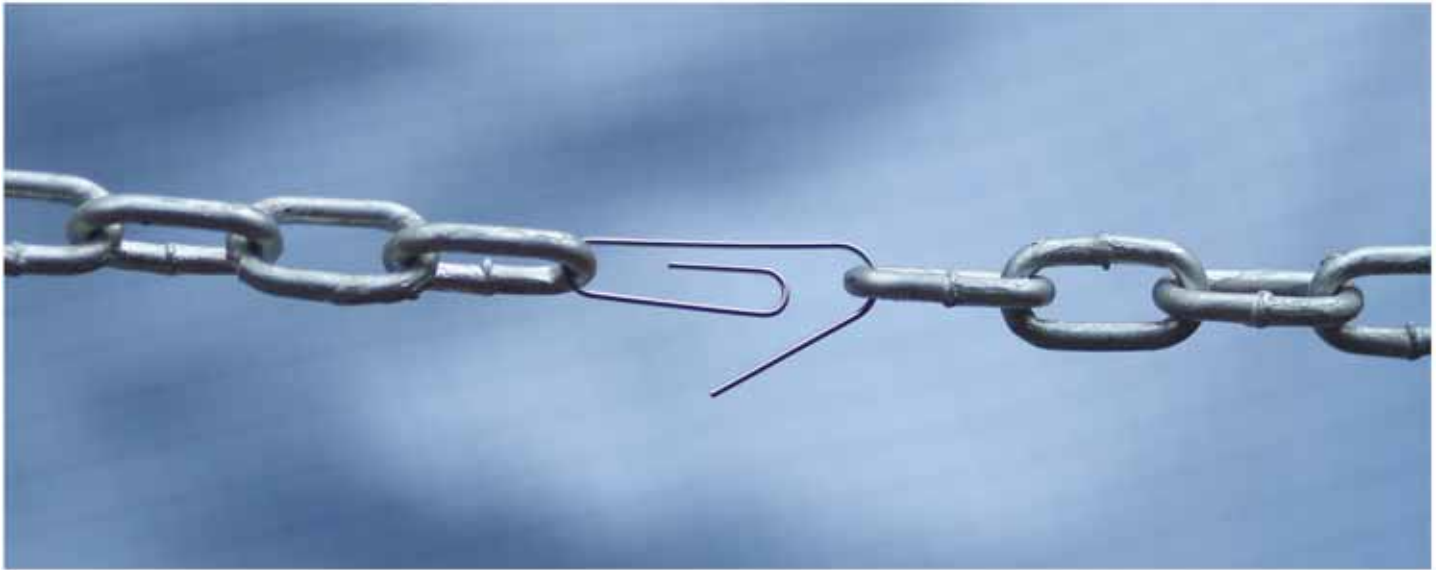
					UNION EUROPEENNE - EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
<b>ANANAS</b>	Avion	VICTORIA	AFRIQUE DU SUD	Carton				13.40		
			MAURICE	Carton				14.93		
			MAURICE	kg			3.40			
	Bateau	MD-2	RÉUNION	kg			4.00			
			COSTA RICA	Carton	7.00	7.75		8.75	7.86	
			COSTA RICA	kg			0.90			
			COTE D'IVOIRE	kg			0.95			
			GHANA	Carton						6.60
			PANAMA	Carton					9.25	
PANAMA			kg			0.80				
<b>AVOCAT</b>	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton				18.50		
			REP. DOMINICAINE	Carton			14.00			
	Bateau	ARAD ETTINGER FUERTE HASS	ISRAEL	Carton				7.50		
			ISRAEL	Carton	5.50			6.10	7.54	
			ISRAEL	Carton				6.25		
			CHILI	Carton	9.00		8.50	10.50		
			COLOMBIE	Carton				9.00		
			ISRAEL	Carton	9.75		8.92	10.00		
			MAROC	Carton				9.90		
			MEXIQUE	Carton			8.25	9.00		
	Camion	NON DETERMINE FUERTE HASS NON DETERMINE	CHILI	Carton					13.83	
			PINKERTON	Carton	9.50	7.00	6.25	7.70		
			ESPAGNE	Carton			5.50			
			ESPAGNE	Carton	9.75		8.56	13.25		
ESPAGNE			Carton					8.80		
ESPAGNE			Carton							
<b>BANANE</b>	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg			6.78	6.65		
			EQUATEUR	kg				5.33		
	Bateau	PETITE ROUGE	EQUATEUR	kg			1.70	2.65		
			EQUATEUR	kg				1.77		
<b>CARAMBOLE</b>	Avion		MALAISIE	kg			4.57	5.36		
	Bateau		MALAISIE	kg					3.60	
<b>CHAYOTE</b>	Bateau		COSTA RICA	kg				1.41		
<b>DATTE</b>	Bateau	KENTA MEDJOOL	TUNISIE	kg				1.75		
			ISRAEL	kg				8.20	6.54	
			PEROU	kg				6.00		
		NON DETERMINE RAVIER	IRAN	kg		3.20				
			TUNISIE	kg						1.76
<b>EDDOE</b>	Bateau		COSTA RICA	kg			2.50	1.91		
<b>GINGEMBRE</b>	Bateau		CHINE	kg			4.30	4.50	3.50	
<b>GOYAVE</b>	Avion		BRESIL	kg				6.22		
	Bateau		BRESIL	kg					2.30	
<b>GRENADILLE</b>	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg				7.97		
			EQUATEUR	kg				6.60		
			COLOMBIE	kg	5.00	5.50	5.80	5.88	6.29	
		VIOLETTE	VIETNAM	kg				7.00		
			KENYA	kg		5.50			4.71	
	Bateau	JAUNE	REUNION	kg			10.50			
			VIETNAM	kg			7.50			
			ZIMBABWE	kg		5.50		5.00		
			EQUATEUR	kg				8.75		
<b>IGNAME</b>	Bateau		BRESIL	kg					1.51	
			GHANA	kg				1.33		
<b>KAKI</b>	Bateau		ISRAEL	kg					3.52	
<b>KUMQUAT</b>	Avion		BRESIL	kg					4.61	
			ISRAEL	kg				4.75		
<b>LIME</b>	Avion		BRESIL	kg			4.80	4.38		
			MEXIQUE	kg				4.24		

				UNION EUROPEENNE - EN EUROS					
				Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
<b>LIME</b>	Bateau	BRESIL	kg	2.22	2.44	3.80	2.63	3.04	
		GUATEMALA	kg		2.00				
		KENYA	kg					2.05	
		MEXIQUE	kg	2.22	2.56	4.00	2.78	3.63	
		PEROU	kg	1.89				3.22	
		VENEZUELA	kg	1.89					
<b>LITCHI</b>	Avion	AFRIQUE DU SUD	kg			6.75	5.57		
		MADAGASCAR	kg			4.50		6.60	
		MAURICE	kg			5.50			
		REUNION	kg			8.50			
	Bateau	MADAGASCAR	kg	2.63		2.20	3.25		
<b>MANGOUSTAN</b>	Avion	INDONESIE	kg			10.00	9.09		
		MALAISIE	kg				9.55		
<b>MANGUE</b>	Avion	KEITT KENT	BRESIL	kg			4.80		
			BRESIL	kg			4.55		
		NAM DOK MAI PALMER	EQUATEUR	kg				4.17	
			PEROU	kg			5.15	5.04	
			THAILANDE	kg				9.00	
	BRESIL		kg			5.00			
	Bateau	ATKINS	BRESIL	kg	1.38			1.63	
			EQUATEUR	kg				1.38	
		KEITT KENT	BRESIL	kg	1.47			1.69	
			BRESIL	kg	1.47		1.63	1.69	
		NON DETERMINE	EQUATEUR	kg				1.47	
BRESIL			kg					1.63	
<b>MANIOC</b>	Bateau	COSTA RICA	kg			1.20	1.05		
<b>MELON</b>	Avion	CHARENTAIS JAUNE	REP. DOMINICAINE	kg			4.50		
			SENEGAL	kg			2.60		
	Bateau	CANTALOUPE GALIA	BRESIL	kg			2.10	2.15	
			BRESIL	kg		1.00	1.90	1.82	
			ISRAEL	kg			1.10		
		HONEY DEW PASTEQUE PIEL DE SAPO SEEDLESS WATER	BRESIL	kg			0.70		1.14
			BRESIL	kg					1.57
			BRESIL	kg			0.80		
			BRESIL	kg			1.20		1.26
<b>NOIX DE COCO</b>	Bateau	NON DETERMINE	COTE D'IVOIRE	Sac			10.00	11.92	
			DOMINIQUE	Sac				13.83	
			ISRAEL	kg	6.90				
		YOUNG	SRI LANKA	Sac				21.20	11.32
			COSTA RICA	Sac				15.50	
<b>PAPAYE</b>	Avion	FORMOSA NON DETERMINE	BRESIL	kg		2.78		3.22	
			BRESIL	kg		3.57	3.20	3.43	3.22
			COLOMBIE	kg					2.97
			THAILANDE	kg				4.81	
	Bateau	FORMOSA NON DETERMINE	BRESIL	kg				2.59	
			EQUATEUR	kg				2.42	2.34
<b>PATATE DOUCE</b>	Bateau	BLANCHE NON DETERMINE	EGYPTE	kg				0.83	
			EGYPTE	kg			1.00	0.62	
			ISRAEL	kg					1.57
<b>PHYSALIS</b>	Avion	PRE-EMBALLÉ	COLOMBIE	kg			8.50	8.61	8.39
<b>PITAHAYA</b>	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg				10.17	
			EQUATEUR	kg				7.33	
		ROUGE	THAILANDE	kg			8.80		
			VIETNAM	kg				7.48	
	Bateau	ROUGE	VIETNAM	kg				3.31	
<b>PLANTAIN</b>	Bateau		COLOMBIE	kg			1.05		
			COSTA RICA	kg				1.40	
			EQUATEUR	kg			1.00	0.94	
<b>RAMBOUTAN</b>	Avion		THAILANDE	kg				9.28	
			VIETNAM	kg				8.11	
<b>SAPOTILLE</b>	Avion		INDONESIE	kg				8.23	
<b>TAMARILLO</b>	Avion		COLOMBIE	kg				7.16	
<b>TAMARIN</b>	Avion		THAILANDE	kg				3.36	

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](mailto:info@reefertrends.com) or visit [www.reefertrends.com](http://www.reefertrends.com)**

reefer trends

UNIVEG, VOTRE CONNEXION DIRECTE VERS LA PRODUCTION



HALL  
5.2  
STAND  
A-03

Les 4, 5 et 6 février 2015 UNIVEG Katopé France participe au salon Fruit Logistica.

Akteur clé de la production, du mûrissement, du conditionnement et de la distribution des fruits et légumes frais, UNIVEG Katopé France vous invite sur un stand spacieux et convivial pour vous présenter les produits et services qui font le succès du groupe UNIVEG.

Cette année, le thème du salon est : "Nous mûrissons, vous appréciez !".

Nous vous ferons découvrir notre service de "mûr à point" qui nous permet de répondre à la demande croissante et d'offrir une gamme de produits "prêts à consommer".



UNIVEG Katopé France S.A.S.

15, boulevard du Delta | Zone Euro Delta | DE1 - 94658 | RUNGIS CEDEX | France

T. +33 1 49 78 20 00 | F. +33 1 46 87 16 45 | katopeintl@univeg.fr | www.univeg.fr

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

 **UNIVEG**  
KATOPÉ FRANCE