

Octobre 2008 - n° 160

FRuiTROP

Version française

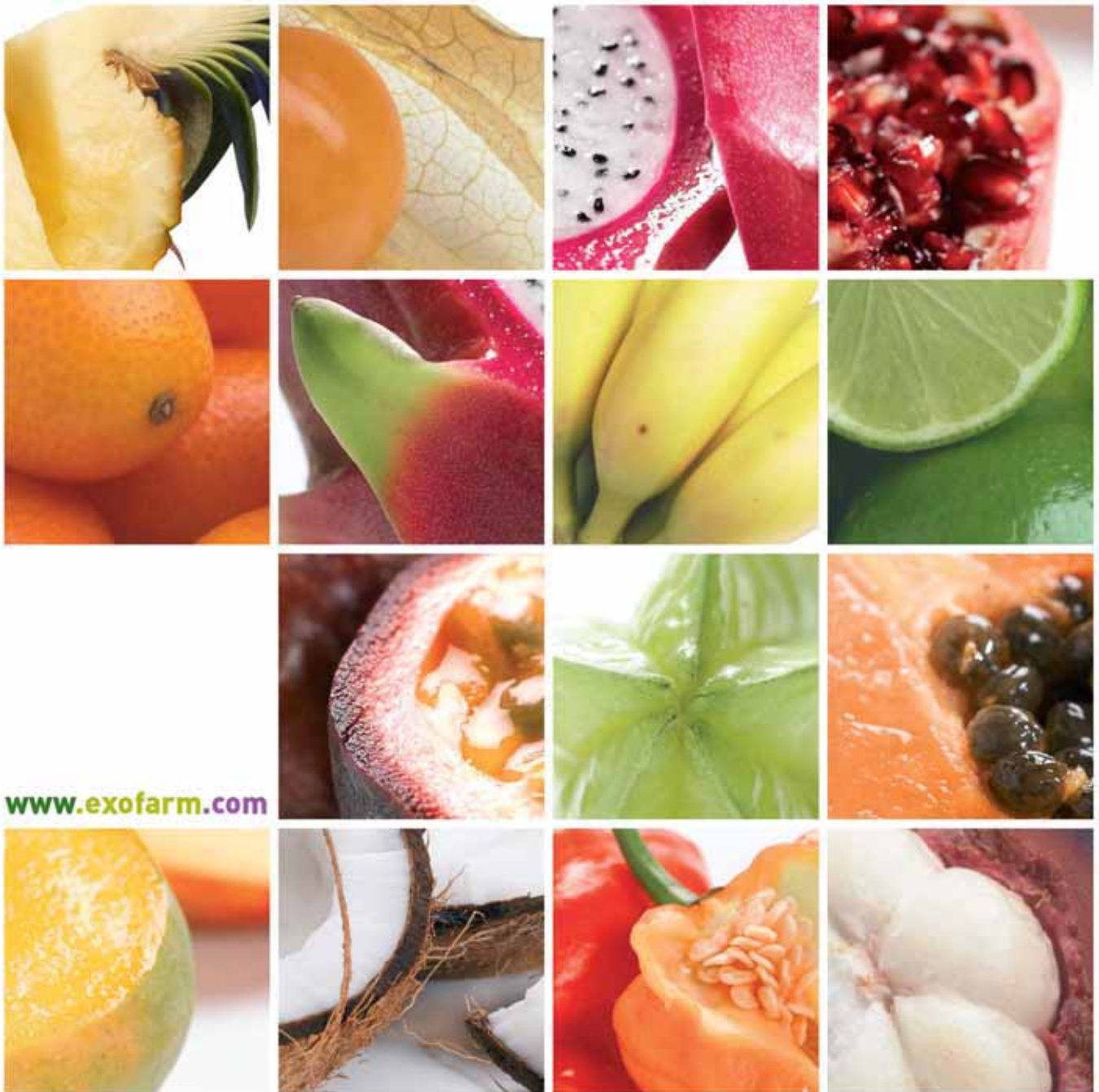
DOSSIER DU MOIS :
LES PETITS EXOTIQUES

Tomate d'hiver :
un marché miné !

Mangue de Côte d'Ivoire :
saison 2008

<http://passionfruit.cirad.fr>

Découvreur de saveurs exotiques



www.exofarm.com

Conception TPC Tél. : 01 41 31 58 90

Editeur

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

Directeur de publication
Hubert de Bon

Directeurs de la rédaction
Denis Loeillet et Eric Imbert

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Iconographie
Régis Domergue

Site internet
Unité multimédia (Cirad)

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
Sylviane Morand

Traducteur
Simon Barnard

Imprimeur
Imp'Act Imprimerie
34980 St Gély du Fesc, France

Deux versions
française et anglaise

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

CPPAP
Français : 0711 E 88281
Anglais : 0711 R 88282

© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
190 euros HT
11 numéros par an

EURO - 30 octobre 2008

Monnaie	1 euro =
Dollar US	1.3035
Yen japonais	128.73
Franc suisse	1.48
Livre sterling	0.7907
Couronne suédoise	9.811
Couronne danoise	7.4478
Couronne norvégienne	8.52
Dollar canadien	1.5697
Dollar australien	1.9204
Dollar néo-zélandais	2.2015
Real brésilien	2.7521
Couronne tchèque	24.48
Zloty polonais	3.565
Yuan renminbi chinois	8.9133
Couronne estonienne	15.6466
Couronne slovaque	30.39
Livre turque	1.9842
Rand sud-africain	13.0194
Won sud-coréen	1 665.72

Source : Banque Centrale Européenne

Les industriels doivent toujours anticiper les besoins de leur clientèle pour rester performants. Il ne fait aucun doute que c'est ce principe qui a incité certaines grandes sociétés de l'agro-industrie à réduire le poids des paquets de biscuits et autres produits alimentaires, afin de préserver les consommateurs de l'obésité... et conserver de bonnes marges puisque ce mouvement unilatéral se fait sans concession sur les tarifs.



Ce qui vaut pour l'industrie vaut aussi parfois pour le commerce. Ainsi, on constate une tendance générale des distributeurs, vraisemblablement eux aussi soucieux de santé publique, à diminuer la taille des fruits vendus à la pièce. Une grande partie des enseignes propose maintenant un pamplemousse rétréci, le calibre « 45 ou 48 fruits par caisse » prenant ainsi de plus en plus le pas sur le 40 qui faisait encore récemment office de référence. Le consommateur se sent incontestablement plus léger puisqu'il perd un peu plus de 15 % du poids de son achat, le fruit passant d'environ 425 g à un peu plus de 350 g. L'avocat fait lui aussi les frais de cet essorage, le « 20 fruits par caisse » remplaçant régulièrement le 18.

Certes, la crise est là, mais avec de telles pratiques, alors que les taux de marge restent constants et frôlent souvent les 100 % pour les fruits et légumes, c'est surtout pour les consommateurs et les producteurs que les temps sont durs...

Eric Imbert

Sommaire

Le point sur...

- p. 2 Tomate d'hiver**
Un marché miné !
Cécilia Céleyrette
- p. 6 Mangue de Côte d'Ivoire**
Saison 2008 : premières impressions
Alexis Moulin

Dossier du mois proposé par Pierre Gerbaud

- p. 8 PETITS EXOTIQUES**
- Marché européen des petits exotiques : spécifique, technique, ethnique

FICHES PRODUITS :

- Carambole
- Fruit de la passion
- Gingembre
- Goyave
- Mangoustan
- Noix de coco
- Papaye
- Physalis
- Pitahaya
- Plantain
- Ramboutan
- Tamarillo

- Fiche pays producteur : la papaye en Côte d'Ivoire

Marché européen - Juillet/Août 2008

- p. 32**
- Repères
 - Avocat
 - Banane
 - Orange
 - Pomelo
 - Litchi
 - Mangue
 - Ananas
 - Fret maritime

Eric Imbert, Pierre Gerbaud, Thierry Paqui, Richard Bright

Prix de gros en Europe

- p. 43 Juillet/Août 2008**

Crédit photo couverture : Guy Bréhinier

Tomate d'hiver

Un marché miné !

Le marché de la tomate d'hiver a fondamentalement évolué ces dernières années, sans réellement trouver son équilibre. Le développement des exportations marocaines a conduit les opérateurs espagnols à diversifier leur gamme sur des segments comme les tomates grappe ou cerise et à décaler leur calendrier de production. Ainsi les années se suivent et ne se ressemblent pas. La campagne 2007-08 a été particulièrement difficile durant l'hiver et la prochaine sera cruciale pour déterminer la continuité de cette production chez certains opérateurs. C'est le cas aux Canaries mais également en Espagne continentale ou au Maroc, où les difficultés ne manquent pas : hausse des coûts de main-d'œuvre, de production, du transport, sans oublier les nouveaux prédateurs de la tomate comme *Tuta absoluta*, le tout sur fond de libéralisation des échanges entre la Communauté européenne et les pays méditerranéens.

La production marocaine a connu un essor très important durant ces vingt dernières années. La libéralisation progressive des échanges avec la Communauté européenne a en effet dopé les exportations qui sont passées de 200 000 tonnes au début des années 2000 à 300 000 tonnes aujourd'hui, dont 85 % sont destinées au marché européen.

Boom marocain !

La production est passée de 300 000 tonnes à la fin des années 1990 à 700 000 tonnes aujourd'hui. Les surfaces ont même encore progressé lors de la dernière campagne, atteignant 4 980 ha (+ 3 % par rapport à 2006-07) dont 90 % sont situés dans le Souss. La tomate ronde représente toujours plus de 80 % des volumes exportés, la grappe 8 % et la cerise 7 %. Les exportations vers l'Europe se sont notamment amplifiées ces cinq dernières années en raison de la pénétration de la tomate marocaine sur les marchés d'Europe du Nord et de l'Est, suite à la diminution de l'offre canarienne. Les surfaces devraient donc être stables cette année encore, voire se développer car nombreux sont les opérateurs qui, après s'être diversifiés dans la production et l'exportation de la courgette, du haricot vert ou même du poivron, ont tendance aujourd'hui à recentrer

leur activité sur leur cœur de gamme, à savoir la tomate ronde. De nouveaux opérateurs étrangers investissent également encore au Maroc dans la perspective de la libéralisation des échanges.

Production sous perfusion aux Canaries

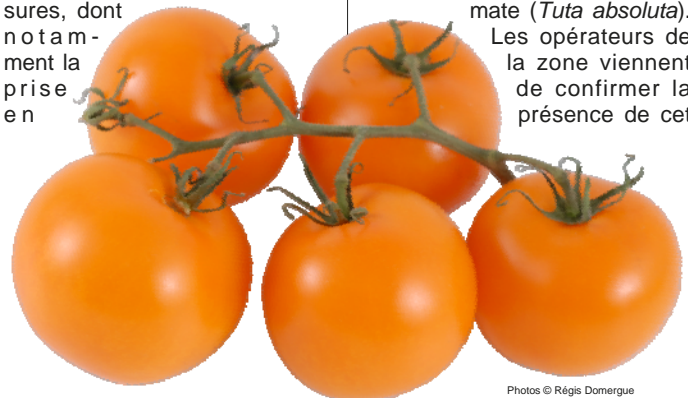
Le développement de la production marocaine a obligé les opérateurs espagnols à élargir leur gamme. Ainsi la tomate ronde ne représente-t-elle plus aujourd'hui pour les grandes structures que 40 % du tonnage, la grappe 30 % et les autres tomates (cerise, allongée, kumato, etc.) 30 % également. Néanmoins, d'autres facteurs externes, tels que la sécheresse, les parasites, etc., pénalisent également les cultures, entraînant la diminution des surfaces, qui ne cessent d'ailleurs de régresser ces dernières années aux Canaries. Les difficultés ont commencé lors de la campagne 2000-01 avec l'apparition des premiers virus. Elles se sont aggravées avec le passage de la tempête Delta en novembre 2005. Les exportations sont ainsi descendues de 50 millions de colis en 1999-00 à 23 millions l'an dernier. Aussi les autorités des îles de l'archipel ont-elles présenté en juillet dernier un plan stratégique de soutien comprenant neuf mesures, dont notamment la prise en

charge de la totalité du coût de transport au titre de la continuité territoriale (POSEI), le renforcement des contrôles phytosanitaires pour éviter l'introduction de parasites, ou encore le maintien des aides pour la modernisation des serres.

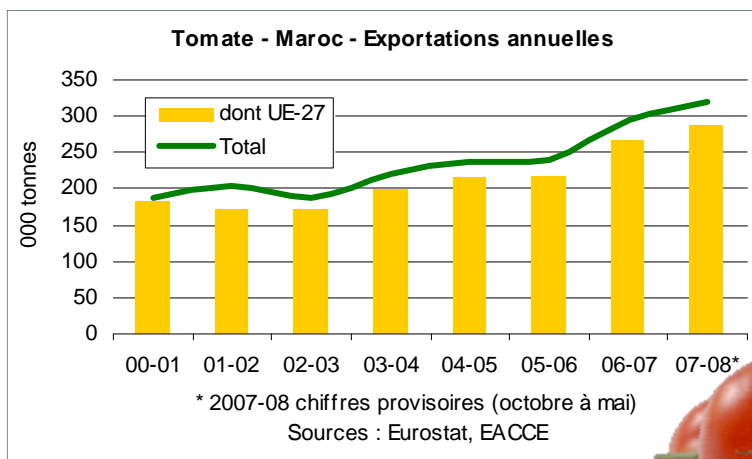
Erosion des surfaces en Espagne continentale

La zone de Murcie se maintient difficilement (230 000 tonnes) et doit faire face à une grave sécheresse qui nécessite des investissements, en particulier pour le recyclage de l'eau d'irrigation. De même, les surfaces ne progressent plus significativement à Almeria (850 000 tonnes) et oscillent en fonction des campagnes. Elles ont ainsi progressé l'an dernier en raison d'un report des surfaces de poivron après la survenue d'une crise phytosanitaire. Cependant, les opérateurs de la région tablent plutôt sur la reconnaissance du niveau qualitatif de leur production pour la valoriser, via l'IGP Cañada Nijar. L'appellation concerne actuellement 830 ha (six structures), chiffre qui pourrait rapidement doubler compte tenu de l'intérêt marqué par de nombreux producteurs. Toutefois, la zone est également confrontée à une autre menace avec l'apparition très récente d'un nouveau ravageur, la mineuse de la tomate (*Tuta absoluta*).

Les opérateurs de la zone viennent de confirmer la présence de cet



Photos © Régis Domergue



insecte, mais affirment avoir pris toutes les mesures pour endiguer le fléau. Les producteurs ont été sensibilisés, les portes des serres renforcées (double paroi) et des pièges à phéromones ont été installés pour empêcher la reproduction du parasite. En outre, l'utilisation récente de *Nesidiocoris tenuis* comme prédateur semble assez efficace. Soulignons que des dégâts importants ont également été observés en Algérie et dans le nord du Maroc (Nador).

Une campagne 2007-08 déphasée

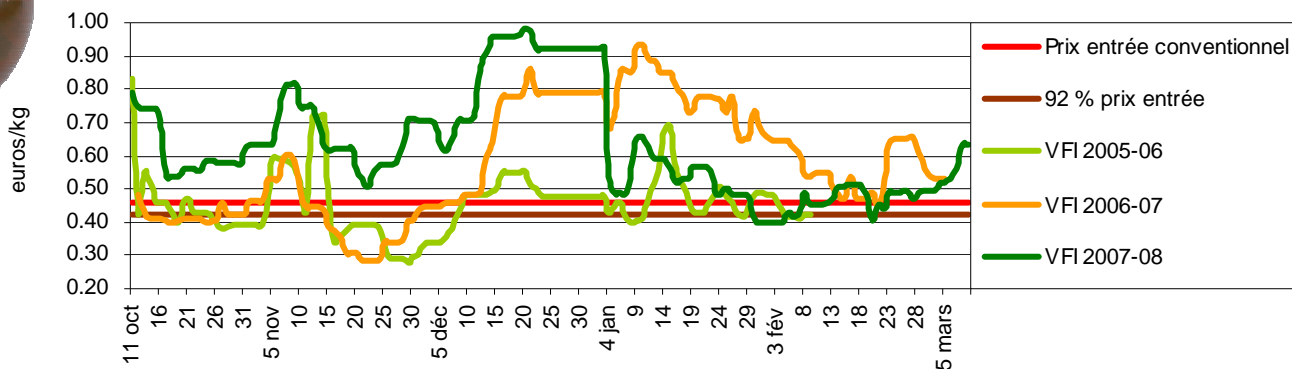
La campagne 2007-08 a été très atypique. Le décalage de la saison espagnole (Almeria) et la concentration des apports sur le début de l'année 2008 ont été particulièrement négatifs pour les opérateurs espagnols, conduisant à de très bas niveaux de prix durant cette période, alors que les coûts de production ne cessaient d'augmenter. Ce décalage a également entraîné un report massif de la demande de nombreux pays européens sur la production marocaine en tout début de campagne. Ainsi les ventes pour l'origine Maroc en début de campagne (octobre 2007-janvier 2008) ont été supérieures

Rappel des concessions tarifaires accordées à la tomate du Maroc en Europe

Le Maroc bénéficie actuellement d'un contingent préférentiel à droits nuls de 213 000 tonnes, augmenté de 20 000 tonnes de contingent additionnel. La tomate marocaine est exemptée de droit *ad valorem* entre le 1er octobre et le 31 mai, dans la limite du contingent autorisé chaque mois, si le prix d'entrée, convenu entre la Communauté européenne et le Maroc, est égal ou supérieur à 461 euros par tonne. Le régime des prix d'entrée est basé sur le principe de relevés de cotations par produit et par origine qui aboutissent à la détermination des Valeurs Forfaitaires à l'Importation (VFI), dont les niveaux sont comparés à ceux des prix d'entrée en vigueur (0,461 euro/kg pour la tomate). La VFI est la moyenne pondérée des cours d'un produit sur le marché européen déterminée pour une origine donnée ; ces cours étant diminués au préalable des montants cités par le règlement n°3223/94 (droits de douane, marge de l'importateur, marge du grossiste, frais divers, etc.). Le non-respect du prix d'entrée se traduit par le paiement d'une pénalité financière dénommée Equivalent Tarifaire, dont le montant est égal à :

- 2 % du prix d'entrée si la VFI est inférieure de 2 % maximum au prix d'entrée ;
- 4 % du prix d'entrée si la VFI est inférieure de 4 % maximum au prix d'entrée ;
- 6 % du prix d'entrée si la VFI est inférieure de 6 % maximum au prix d'entrée ;
- 8 % du prix d'entrée si la VFI est inférieure de 8 % maximum au prix d'entrée ;
- l'Equivalent Tarifaire Maximum (ETM), si la VFI est inférieure de plus de 8 % au prix d'entrée, égal au droit de douane spécifique consolidé à l'OMC.

Tomate - Maroc - Evolution de la Valeur Forfaitaire à l'Importation sur le marché européen



res de 39 % à celles de la précédente, soit 199 000 tonnes contre 143 000 tonnes. En revanche, ses envois ont nettement reculé entre début février et fin avril 2008, avec une baisse de 9 % par rapport à 2007. De plus, le contingent marocain a été réduit du contingent additionnel, compte tenu du dépassement de 16 259 tonnes constaté durant la précédente campagne par la Commission européenne.

Une saison 2008-09 déterminante

Au vu des difficultés croissantes sur cette période, les surfaces tendent donc à s'éroder en Espagne. Ainsi, une partie de la production de Murcie, notamment en tomate cerise, serait remplacée cette saison par des cultures de concombre. De même, dans la zone de Grenade spécialisée dans la production de tomate cerise, les surfaces seraient en recul. La baisse est également sensible sur Almeria où les surfaces baisseraient de 5 % par rapport à 2007-08, soit une diminution de 400 ha et un retour à la même superficie qu'en 2006-07, au profit des courgettes et aubergines. En termes de calendrier, les opérateurs veulent éviter la concentration de l'offre sur les mois de janvier et février, qui a généré l'an dernier d'importantes baisses de prix. Les premières plantations



© Régis Domergue

ont donc été plus précoces, d'au moins quinze jours, mais la pression sanitaire avec des conditions climatiques favorables a quand même obligé de nombreux opérateurs à planter tardivement. Les surfaces continueraient également de décroître aux Canaries. Par contre, il ne devrait pas y avoir d'évolution majeure du potentiel marocain, avec une production de toute façon bien supérieure au contingent d'importation autorisé en

Europe. Néanmoins, les revendications salariales croissantes et les difficultés liées au transport pèsent fortement sur le secteur. Elles entraînent, entre autres, pour l'instant le développement de nouvelles lignes maritimes mais pourraient également à terme voir le désengagement de certains opérateurs étrangers. De grandes interrogations pèsent aussi sur l'évolution du marché dans les mois à venir, avec en premier lieu les négociations entre le Maroc et la Communauté européenne, qui auraient dû aboutir à la signature

d'un accord en septembre de cette année. Elles sont en effet actuellement bloquées sur le système de prix d'entrée des fruits et légumes, notamment dans le cas très sensible de la tomate ■

Cécilia Celeyrette, Infofruit
c.celeyrette@infofruit.fr

FRUITROP

Votre revue sur le web



Nouvelle version

<http://passionfruit.cirad.fr>

3 500 articles en texte intégral !

Tomate — Union européenne — Importations et réexpéditions

en tonnes	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Intra UE-27	1 771 932	1 866 477	2 010 865	1 959 371	2 075 857	2 187 738	2 256 613	2 377 684	2 386 747
Pays-Bas	569 267	603 239	570 166	585 844	641 516	723 618	785 366	819 303	800 346
Espagne	847 197	904 084	1 031 963	951 305	936 980	905 913	857 058	928 568	798 936
Portugal	8 070	5 164	22 251	35 298	50 767	68 507	101 526	56 079	202 331
Belgique-Lux.	121 220	122 325	124 710	130 645	170 899	162 702	145 568	159 562	145 833
France	70 900	56 983	67 700	68 095	67 291	75 475	91 576	101 143	124 650
Italie	116 602	113 441	125 754	109 785	90 199	112 466	93 977	102 085	104 758
Allemagne	14 408	26 023	37 534	40 911	58 053	81 483	82 185	90 865	85 632
Pologne	3 528	7 178	7 039	16 635	36 554	26 144	51 951	59 157	73 858
Slovaquie	3 844	6 186	7 419	5 157	3 595	2 903	5 909	8 073	10 536
Rép. tchèque	773	342	254	255	293	2 145	5 386	8 465	8 717
Royaume-Uni	6 466	7 754	7 665	6 356	6 334	10 393	14 919	25 524	8 339
Autriche	323	1 420	1 334	1 528	5 785	6 370	7 594	5 250	7 033
Grèce	2 370	2 159	508	624	476	2 533	3 790	4 047	4 109
Lituanie	1 278	1 772	2 286	2 714	1 382	2 620	1 940	3 037	3 923
Hongrie	1 899	2 671	1 204	772	592	720	1 488	986	1 794
Slovénie	14	42	0	0	12	21	145	704	1 392
Irlande	519	791	343	1 655	1 630	459	1 082	988	1 173
Bulgarie	173	206	32	92	376	84	50	397	756
Danemark	1 530	2 663	1 362	680	953	1 266	614	645	666
Lettonie	0	0	0	0	10	155	999	605	541
Luxembourg	501	258	412	158	321	153	309	572	537
Suède	408	189	319	338	649	740	1 531	355	413
Finlande	225	614	153	290	444	119	191	99	247
Chypre	72	2	2	9	0	7	28	74	68
Roumanie	37	367	81	71	537	270	56	54	60
Extra UE-27	251 547	211 494	263 384	280 886	292 810	289 495	355 078	355 128	470 319
Maroc	209 372	149 997	187 311	186 122	189 421	191 181	215 027	219 923	301 190
Turquie	17 738	25 698	49 486	61 907	65 752	48 152	76 221	61 846	91 360
Israël	11 776	14 601	13 662	11 001	13 618	15 332	21 010	25 407	26 760
Yougoslavie	1 176	2 022	1 519	3 741	4 526	4 460	7 232	13 000	18 953
Syrie	3 914	4 853	2 192	6 456	7 488	19 619	18 389	20 126	10 955
Sénégal	860	1 873	2 293	2 736	3 546	4 274	4 735	5 999	7 303
Jordanie	1 584	3 745	1 725	3 136	1 575	1 677	1 720	3 150	3 227
Tunisie	1 034	1 820	1 942	1 858	1 867	1 890	2 502	2 136	3 151
Serbie	0	0	0	0	0	0	465	316	2 875
Egypte	227	344	458	831	963	1 012	1 365	1 848	2 372
Bosnie herzégovine	0	24	37	130	113	0	7	0	547
Gaza	0	0	0	118	623	475	432	529	281
Croatie		88	97	29	15	217	96	151	229
Kosovo	0	0	0	0	0	0	0	0	197
Colombie	0	0	0	0	97	337	454	145	124
Rép. dominicaine	13	10	13	78	53	36	146	121	119
Estonie		7	3	12	0	374	475	142	88
Albanie	4	18	57	102	27	110	0	1	88
Afrique du Sud	240	207	114	379	380	176	176	0	72
Ukraine	315	3 468	939	659	1 533	24	476	0	35
Costa Rica	0	0	0	0	70	58	22	5	31
Ethiopie	0	0	0	0	0	0	6	27	28
Suisse	40	32	20	64	37	23	64	37	23
Moldavie	69	76	16	6	21	108	754	46	19

Source : Eurostat, code 0702



© Régis Domergue

Mangue de Côte d'Ivoire

Saison 2008 : premières impressions

Le cycle bien connu des exportateurs de mangue de Côte d'Ivoire a changé. Jusqu'à présent, une mauvaise campagne succédait à une bonne puis une moyenne, ce qui permettait d'équilibrer les entreprises d'exportation. Cette fois, il a fallu deux campagnes déficitaires en 2006 et 2007 pour que les exportateurs ivoiriens sortent enfin la tête de l'eau, grâce à une forte baisse des volumes associée à une amélioration sensible des prix de vente sur les marchés européens.

C'est dans un contexte difficile qu'a démarré cette campagne. Tous les acteurs de la filière étaient sur le qui-vive. Du côté des producteurs, les impayés de ces dernières années et la crainte de voir baisser leurs revenus restaient le souci majeur. Chez les exportateurs, rebondir face à la disparition de leurs revenus et au surendettement des entreprises était la seule alternative. Réduction voire absence de financement en début de campagne, telle était la position des importateurs face aux pertes considérables engendrées ces deux dernières années.

Une campagne tardive et plus courte

La campagne 2008 a commencé avec un retard de plus de deux semaines par rapport aux années passées, où les premières Kent étaient expédiées fin mars. Les envois par avion et bateau ont démarré vers le 15 avril, avec l'entrée tardive à maturité des premières productions de Kent.

La campagne d'Amélie a été quasi inexistante, avec moins de dix conteneurs exportés, soit environ 150 tonnes. La Keitt a également

été peu valorisée face à une production de Kent largement suffisante et à un désintérêt des importateurs.

Dès le début de la campagne, les exportateurs ont essayé d'anticiper la baisse des cours avec la diminution voire l'arrêt

des envois de petits calibres (calibre 10), toujours sous-valorisés après deux semaines d'expédition. Les difficultés qualitatives se sont centrées sur l'homogénéité de maturité des fruits tant sur la première que sur la deuxième production, le décalage de l'entrée en maturité entre les deux productions étant important (deux semaines).

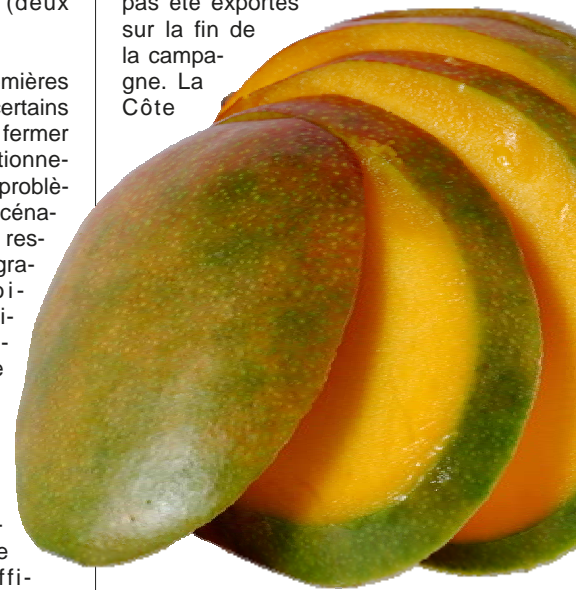
Avec l'apparition des premières pluies vers le 10 mai, certains exportateurs ont préféré fermer leurs stations de conditionnement afin d'anticiper les problèmes d'anthracnose, le scénario catastrophe de 2007 restant encore largement gravé dans les mémoires. D'autres ont continué, misant sur la diminution des tonnages due à l'arrêt de certains exportateurs et à la baisse des prix aux producteurs. Mais, ceux-ci n'ont certes pas été épargnés par les problèmes qualitatifs de fin de campagne et les difficultés liées à l'engorgement du marché.

Environ 30 % de la deuxième production de Kent n'a pas été exportée, celle de Keitt restant entièrement sur les arbres. Des plantations de Kent en deuxième production ont littéralement été sous-exploitées. La campagne de Kent, qui s'étendait sur deux mois (avril-mai) et à laquelle succédaient les exportations de Keitt en juin, s'est concentrée cette année sur un mois, du 15 avril au 15 mai.

Des volumes en forte baisse associés à une amélioration des ventes

Les expéditions par voie maritime en provenance de Côte

d'Ivoire ont baissé de manière impressionnante. On enregistre une chute de près de 30 % par rapport à 2007 : 491 conteneurs de 40 pieds exportés en 2008, soit environ 10 000 tonnes, contre 689 conteneurs en 2007, soit 14 000 tonnes. Cette baisse est principalement imputable aux volumes qui n'ont pas été exportés sur la fin de la campagne. La Côte



d'Ivoire retrouve le tonnage moyen expédié en 2004-05. Une nouveauté est à relever : ce n'est pas par manque de production que les volumes se sont réduits mais bien par la volonté des expéditeurs.

Les exportations aériennes se sont par contre maintenues, avec quelques difficultés en début de campagne par rapport au stade de maturité et à la coloration des fruits. La Côte d'Ivoire reste encore la mieux positionnée sur ce créneau.

Concernant la logistique, il n'y a pas eu de réel souci, avec la mise à disposition des conteneurs de toutes les compagnies maritimes offrant un service reefer sur l'Europe via SDV-SAGA à partir du terminal de Ferkéssédougou. Cependant, l'accès aux compagnies maritimes bénéficiant d'un temps de transit plus court a

Mangue — Côte d'Ivoire			
Nombre de conteneurs chargés à partir du port d'Abidjan			
40 pieds	2007	2008	écart
Côte d'Ivoire	689	491	- 198
Mali	159	218	+ 59
Burkina	122	106	- 16
Total	970	607	- 155

Source : SDV-SAGA CI - Abidjan

été limité compte tenu de l'insuffisance des conteneurs (lignes AEL/DELMAS), ce qui a causé quelques préjudices en début de campagne.

L'accumulation des arrivages due au retard des navires a, par contre, créé des problèmes de commercialisation à partir de la fin du mois de mai.

Les premières expéditions de Côte d'Ivoire sont arrivées fin avril sur un marché européen favorable où il y avait peu voire pas de réelle concurrence. Les cours se sont maintenus pendant les deux premières semaines à des moyennes de plus de 4.50 euros/carton. Des performances que les exportateurs ivoiriens n'avaient pas connues depuis fort longtemps et qui semblaient ne plus être réalisables. En troisième et quatrième semaines, les cours ont commencé à s'écrouler sous la pression des volumes, pour finir en fin de campagne, et comme à l'habitude, en moyenne à 3 euros/colis, largement en dessous des coûts de revient.

De nouveaux défis

La filière reste encore fort sensible car la campagne 2008, bien que de bon niveau, n'a pas permis de couvrir les pertes des deux précédentes. Les coûts de revient subissent encore des augmentations, découlant des prix élevés des intrants et des coûts supplémentaires liés à la certification des entreprises, et ne devraient pas baisser lors de la prochaine campagne.

La rentabilité des expéditions sur quatre semaines laisse les exportateurs perplexes : une entreprise peut-elle survivre annuellement avec de tels rendements ? Au sortir de deux campagnes désastreuses, « entre deux maux, il faut choisir le moindre », tel pourrait être le proverbe adopté sans hésiter par les expéditeurs en cette fin de saison 2008.

Le créneau d'exportation de la Kent se réduit. La Keitt subira-t-elle le même sort que l'Amélie ? Cette variété, pourtant très colorée, permettait de prolonger les campagnes d'ex-

portation. Pour les producteurs ivoiriens qui n'ont pu écouler toute leur production de Kent et Keitt à l'exportation, la recherche de débouchés apparaît comme un nouveau défi. Ils savent désormais que la valorisation à l'exportation de leurs plantations dépend de la date d'entrée à maturité de leur production et de la certification de leurs exploitations, sans compter la qualité et la coloration de leurs fruits.

Le processus de certification se poursuit avec le renouvellement des certificats GLOBALGAP et l'entrée de nouvelles entreprises certifiées dans le cadre de groupements de producteurs. La certification cumulée à l'amélioration qualitative et à la baisse des tonnages resteront certainement les principaux facteurs de valorisation de la filière.

La baisse des prix aux producteurs, telle que l'envisagent certains importateurs ou exportateurs, ne constitue pas la voie royale pour rentabiliser les entreprises. La fin de campagne en a bien été la preuve. Même si les prix aux producteurs ont baissé de 20 %, le marché n'a pu absorber correctement ces marchandises (déficit qualitatif et baisse de la demande).

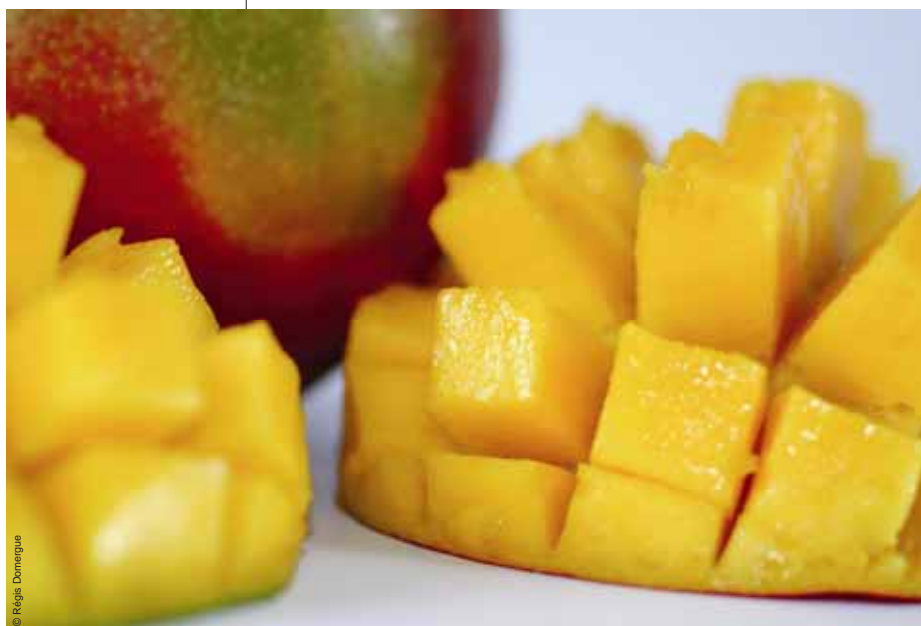
Par contre, le maintien des exportations du Mali apparaît comme un véritable rempart à l'accroissement des exportations ivoiriennes. A coût de revient égal voire supérieur, les mangues maliennes confirment leur position, même si le Burkina Faso a levé le pied sur les expéditions par voie maritime. Le Mali est le seul à avoir maintenu ses tonnages entre 2007 et 2008 avec un peu plus de 4 500 tonnes exportées, profitant semble-t-il de l'arrêt précoce de la Côte d'Ivoire. Les exportateurs maliens sont-ils satisfaits de leur performance ?

Il faudra bien plus qu'une campagne positive pour que les entreprises d'exportation de Côte d'Ivoire retrouvent leur sérénité et leur rentabilité d'antan ■

Alexis Moulin



© Régis Domergue



© Régis Domergue

Les petits exotiques

Les petits exotiques

Un dossier proposé par Pierre Gerbaud

Sommaire

p. 9	Marché européen des petits exotiques : spécifique, technique, ethnique		
FICHES PRODUITS			
p. 13	La carambole	p. 22	La papaye
p. 15	Le fruit de la passion	p. 24	Le physalis
p. 17	Le gingembre	p. 25	La pitahaya
p. 18	La goyave	p. 26	Le plantain
p. 19	Le mangoustan	p. 28	Le ramboutan
p. 20	La noix de coco	p. 29	Le tamarillo
p. 30	Fiche pays producteur : la papaye en Côte d'Ivoire		



Marché européen des petits exotiques

Spécifique, technique, ethnique



« **P**etits exotiques », c'est le titre choisi pour ce dossier. Il n'est en rien péjoratif, le terme « petits » signifiant ici les moindres volumes commercialisés pour les produits retenus dans ce document. Quoique certains, comme la papaye ou la noix de coco, irriguent les marchés avec des quantités non négligeables et parfois d'un niveau plus élevé que tel ou tel produit ayant déjà fait l'objet de dossiers spécifiques dans ces colonnes. A la notion de volumes, il conviendrait sans doute d'ajouter celle de produits moins répandus ou dont on parle moins lorsqu'on évoque les fruits d'importation. « Exotiques » car il s'agit bien de fruits venant d'ailleurs, mais là encore le terme reste approximatif, quelques produits traités étant parfois cultivés sous nos latitudes. La définition proposée reste donc floue. Mais n'est-ce pas là intentionnel afin de laisser la porte ouverte à l'énorme potentiel de développement de cette nouvelle rubrique ? En tout état de cause, ce dossier ne saurait être exhaustif, il pourra donc à loisir s'enrichir dans le futur.

Il est révolu le temps où les professionnels de l'importation faisaient flèche de tout bois pour innover et élargir la gamme des fruits exotiques proposés à la clientèle et aux consommateurs. Dans les années 1980, toute nouvelle opportunité de faire découvrir des fruits inconnus semblait une bonne façon d'amplifier les flux d'importation et de proposer des fruits étranges ou surprenants, à forte valeur ajoutée compte tenu de leur rareté. Effet de mode ? Certainement. Mais, rapidement, la multiplication du nombre de produits importés s'est révélée complexe à gérer pour un résultat économique pas si évident. Qui se souvient du Salak fruit (*Salacca zalacca*), comme tant d'autres tombés au champ d'honneur de cette mode éphémère !

D'un choix pléthorique de fruits exotiques à une gamme plus modeste

Les pays producteurs étaient-ils prêts à expédier des quantités suffisantes sur de longues périodes afin d'ancrer la consommation de ces nouveaux produits ? Les consommateurs étaient-ils ouverts à l'embarras du choix qu'il leur était proposé et aux prix élevés demandés ? Il semble que non.

Cependant cette époque de développement tous azimuts des fruits exotiques a indubitablement servi à sélectionner une gamme de produits qui constitue aujourd'hui les fondements des importations de fruits tropicaux et subtropicaux. L'accès rapide au transport maritime pour les ananas, mangues, avocats, litchis, etc., a permis leur essor commercial sur les marchés européens. En revanche, les papayes, fruits de la passion, caramboles et autres spécialités plus difficiles d'accès sont restés longtemps dans l'ombre de leurs aînés.

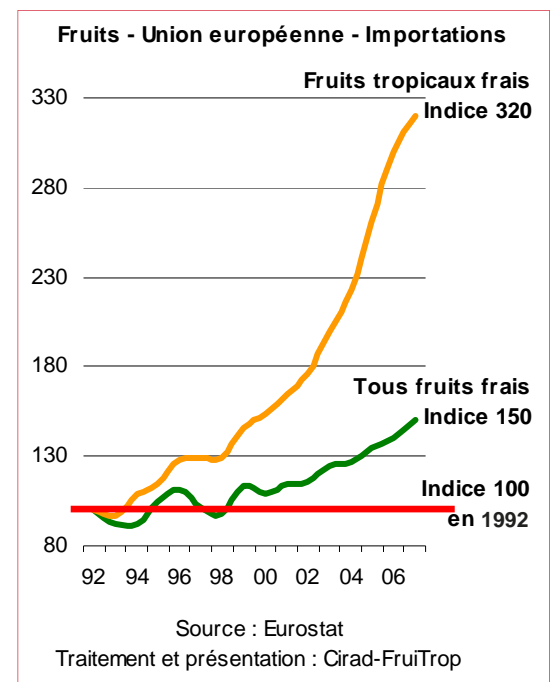
Un autre mouvement de fond de la même période a sans doute également contribué à la retombée provisoire de la mode des petits exotiques. Il s'agit du regroupement des entreprises d'importation et parfois de leurs fusions, nombreuses à cette époque. La concentration des structures a eu pour corollaire le recentrage des activités sur une gamme de fruits plus étroite, mais constituée de produits représentant un potentiel plus évident et plus immédiat. Il a fallu en effet attendre dix à quinze ans pour voir à nouveau émerger ces petits exotiques. Peu à peu, ils se sont forgé une nouvelle place sur les marchés européens, souvent au travers de structures d'importation de taille plus

ou moins importante, selon une segmentation différenciée. L'évolution des modes de consommation a joué, dans ce cadre, un rôle conséquent.

Les petits exotiques ont ensuite trouvé leur place : festifs et ethniques

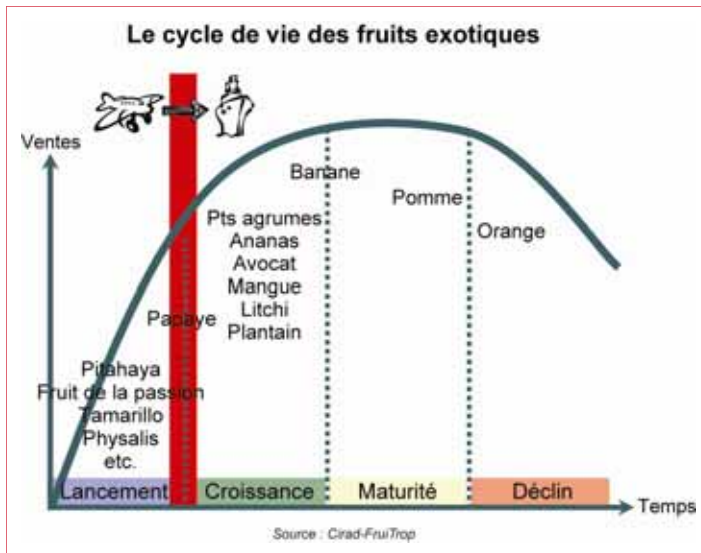
On dissocie deux tendances principales ayant accompagné le développement du commerce de ces produits « secondaires » dans la gamme des fruits tropicaux d'importation. La première se compose des fruits rares participant à la constitution d'une large gamme de fruits principalement disponibles au moment des fêtes. En dehors des périodes spécifiques, ces fruits restent présents sur les marchés pour alimenter le commerce de détail haut de gamme, l'hôtellerie de luxe et le commerce spécialisé dans la composition de corbeilles de fruits.

La seconde tendance répond au développement, depuis les années 1990, du commerce dit « ethnique ». La prise en compte des modes et habitudes de consommation des populations d'ori-



Photos © Guy Bréhiner





gine étrangère sur le territoire de l'Union européenne constitue vraisemblablement un tournant important dans la segmentation du marché pour ces produits venus d'ailleurs. Des opportunités se sont progressivement structurées au cours des années 1990 pour ces produits longtemps ignorés ou exploités de façon informelle. Cet aspect du marché des exotiques comporte lui aussi des développements distincts. Par exemple, on appréhendera différemment le marché de la banane plantain, dont les volumes importés sont substantiels (près de 70 000 tonnes en 2007), et celui du fruit du dragon, limité à quelques centaines de tonnes. Dans un cas, on touche à un produit fondamental et presque universel de l'alimentation des pays d'origine des populations immigrées en Europe, dans l'autre on satisfait une demande plus ponctuelle de ces mêmes populations, auxquelles s'ajoutent les consommateurs européens curieux, le produit étant perceptible par une frange plus large de consommateurs.

De façon générale, les produits ethniques de base que sont le plantain, les tubercules et pour une moindre part la noix de coco par exemple, ont vu

leurs volumes importés s'accroître sensiblement dans la mesure où ils étaient compatibles avec un transport maritime, moins onéreux et pourvoyeur de capacités. En revanche, les fruits ethniques mais également destinés à une commercialisation plus large restent très marginaux en termes de tonnage et acquièrent une connotation de fruits de luxe pour le consommateur européen. Ils font l'objet d'importations plus modestes, essentiellement par voie aérienne.

Ces grandes orientations sont bien évidemment contredites par les exceptions qui confirment généralement la règle. Ainsi, les volumes de papaye importés sur le marché européen ont progressé lentement depuis les années 1990. Pourtant, après l'essor fulgurant de la mangue, de nombreux observateurs de marché prédisaient un avenir fastueux à ce fruit. Il a fallu attendre l'émergence de la variété Golden (supportant le transport maritime), promue par le Brésil, pour faire décoller la consommation au début des années 2000. Le consommateur a peut-être perdu au change par rapport aux papayes de type Solo acheminées par voie aérienne dont la qualité gustative est souvent soulignée. La segmentation du marché a également joué un rôle particulier pour ce produit, avec l'apparition il y a quelques années de la variété Formosa à gros fruit, plutôt destinée au marché ethnique et à la RHD.

Gustibus et coloribus non est disputandum

On en revient alors aux principes fondamentaux de la réussite ou de l'échec dans la commercialisation d'un fruit. Pourquoi la papaye progresse-t-elle difficilement là où la mangue a explosé ? Au-delà des contraintes liées au produit lui-même, que le secteur de la recherche agronomique parvient souvent à limiter (choix variétal, méthode culturale, etc.), l'entité « fruit » doit trouver son public. En dépit du proverbe « des goûts et des couleurs, on ne discute pas », forme, couleur, saveur et texture semblent constituer les éléments incontournables de l'émergence du fruit, bien sûr reliés aux capacités de production. Ainsi, l'ananas serait la représentation idéale de ce schéma, avec une forme originale, une coloration attractive (après d'éventuels traitements) et un goût spécifique. L'avocat aurait une forme facilement identifiable, une couleur a priori peu vendeuse et un goût relativement neutre, mais pouvant être aisément agrémenté par des adjonctions culinaires. La mangue attire peu par sa forme faiblement typique et si diverse selon les variétés, mais la coloration et le goût agréable en atténuent les défauts. Ce schéma s'applique également à la gamme des petits exotiques. La forme et la coloration des fruits de la passion restent peu attractives pour le consommateur européen et la texture de sa pulpe ainsi que l'appréhension du mode de consommation constituent vraisemblablement un frein aux flux commerciaux, alors que sa saveur est particulièrement riche. L'adéquation de ces critères reste d'autant plus complexe si l'on ajoute la praticité du produit.



Caractéristiques générales du secteur des petits exotiques

Prix	A l'import, prix linéaires sur l'année mais très sensibles à la hausse lors des périodes de forte demande. Prix au consommateur très élevés en distribution traditionnelle comme spécialisée, les chaînes « ethniques » se positionnant sur des niveaux de prix plus faibles.
Marges	Plus les volumes sont faibles et plus les marges pour tous les maillons de la filière sont élevées.
Volumes	Limités à très limités. Pics d'approvisionnement très ciblés lors des périodes de forte demande.
Circuits de distribution	La spécificité des circuits (importateurs spécialisés notamment) est fortement corrélée à la marginalité des fruits. Le plantain ou la papaye suivent des circuits à l'importation peu différenciés de ceux des fruits majeurs. Les autres représentants du groupe des petits exotiques transitent par des circuits spécialisés. La distribution finale est répartie entre les grands distributeurs (présence importante en période de forte demande), les détaillants, qui se positionnent sur des gammes qualitatives, et les magasins fréquentés par des groupes ethniques.
Offre	Dans un premier temps, l'offre a été animée par l'Amérique latine, notamment par la Colombie (physalis, tamarillo, grenadille, etc.) grâce à la gamme des fruits andins. Puis l'Asie a pris le relais en élargissant la gamme à la carambole, à la pitahaya rouge et au mangoustan. L'Afrique conserve les marchés du fruit de la passion de type violet et de la papaye solo. Madagascar et dans une moindre mesure l'Afrique du Sud sont souverains sur le marché du litchi. Pour les grands parmi les petits, le Brésil écrase l'offre en papaye et le Costa Rica, l'Equateur et la Colombie s'assurent l'exclusivité sur celle du plantain.
Saisonnalité	Très marquée. Les périodes de forte demande correspondent aux fêtes de fin d'année et aux fêtes religieuses : Noël, Pâques, nouvel an chinois, Pâque juive, Ramadan, etc.
Normalisation	Plus le fruit est considéré comme mineur et moins il fait l'objet d'une normalisation, qu'elle soit publique ou privée. Le Codex tente de mettre au point une normalisation produit minimale.
Evolution de la consommation	Généralement assez lente voire en stagnation. Fortement liée à la conjoncture économique. La consommation de papaye et de plantain stagne et même reflue.
Freins au développement	Disponibilité de la technologie post-récolte avec pour corollaire l'accès à la logistique maritime. Prix détail élevé. Mode de préparation ou de consommation méconnu. L'élaboration d'une gamme « mûr à point » est une piste de développement. Manque de soin et de conseil en magasin.



Tel. +33 1 45 12 29 60
 Fax. +33 1 45 60 01 29
 info@siim.net
www.siim.net



**Papaye Solo
 Sunrise
 d'Equateur...**

**...et tous les
 fruits exotiques
 et ethniques**



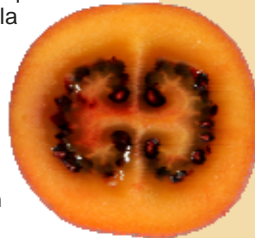
GLOBALG.A.P.

Une croissance à accompagner d'efforts de communication et de présentation

Si les fruits totalement ou partiellement ethniques ont connu une phase d'expansion importante ces dernières années, celle-ci provient essentiellement de leur absence jusqu'alors sur les marchés européens. Leur croissance peut encore se poursuivre, mais le rythme de progression risque fort de s'éroder à l'avenir. En effet, cette demande très spécifique a ses limites. Elle est figée et peu variable dans la mesure où la démographie des populations concernées évolue peu et que leurs habitudes alimentaires se modifient au gré des nouvelles générations. Les repas traditionnels se concentrent de plus en plus sur la fin de semaine ou les fêtes, grevant d'autant la consommation de produits spécifiques au profit d'une consommation plus uniforme.

La commercialisation des petits fruits exotiques peut s'accroître si la communication à leur égard s'intensifie pour familiariser le public à ces produits encore étranges. Toutefois, ils restent pour l'instant très concentrés sur les périodes de fêtes. Leur mise en marché plus régulière demanderait un effort particulier de la grande distribution en termes de communication mais également de présentation et de conservation. Quel professionnel n'a pas été surpris du manque de fraîcheur de ces fruits fragiles négligemment délaissés le long de linéaires peu attractifs ? Par ailleurs, les préoccupations récentes des consommateurs relatives à l'émergence d'une « conscience écologique » (bilan carbone, food miles, etc.) ne militent pas non plus pour l'importation de ces produits d'origines lointaines alors qu'ils voyagent pour la plupart avec les bagages de ces mêmes consommateurs-touristes de retour de contrées exotiques ■

Pierre Gerbaud, Consultant
pierregerbaud@hotmail.com



Qu'est-ce qu'un fruit climactérique ?

Cet adjectif, peu commun, n'a rien à voir avec une quelconque idée de climat, mais désigne, dans la vie des organismes, une période critique. Un fruit climactérique sera donc un fruit qui présentera à un moment ou à un autre de son développement et de son mûrissement une étape particulièrement critique. Inversement, un fruit non climactérique ne possèdera pas cette particularité.

Il est habituel, pour suivre l'évolution générale des fruits, d'en mesurer l'intensité respiratoire, c'est-à-dire de mesurer les échanges d'oxygène et de gaz carbonique entre les fruits et l'air environnant, que ce soit au verger ou en entrepôt.

L'intensité respiratoire est forte au début, elle diminue ensuite sensiblement au cours de la croissance, puis s'abaisse encore régulièrement au moment de la récolte et devient très faible durant le mûrissement et le début de la sénescence. L'intensité respiratoire d'un fruit non climactérique peut donc être schématisée par une courbe continue à décroissance régulière jusqu'à l'annulation.

En revanche, chez les fruits climactériques, on note une reprise nette, mais de courte durée, de l'intensité respiratoire, au moment du mûrissement et en début de sénescence. On peut dire, d'une autre façon, que pour cette dernière catégorie de fruits, la période de mûrissement est une étape critique puisqu'il y a accélération de la dégradation inévitable du produit.

La gravité de cette période critique est bien entendu variable selon les fruits, certains étant plus nettement climactériques que d'autres, c'est le cas de la banane, de l'avocat et de la mangue. Il faut ajouter que cette reprise de l'intensité respiratoire conditionne, pour les fruits climactériques, l'obtention au cours du mûrissement de toutes leurs qualités

gustatives et de leurs arômes. Cette distinction étant faite, il importe alors d'en tenir compte pour rester le plus longtemps possible maître des délais séparant la récolte de la consommation, tout en garantissant une bonne qualité aux fruits.

Pour les fruits non climactériques, des basses températures suffisent à diminuer encore un peu plus l'intensité respiratoire sur les fruits cueillis mûrs et, par exemple, des températures voisines de + 3 ° à + 5 °C permettent une bonne conservation des agrumes, pendant plusieurs semaines, sans altération de la qualité.

Pour des fruits climactériques, cueillis verts, comme la banane, l'avocat, ou la mangue, les températures recommandées pour l'entreposage ne suffisent pas longtemps à éviter la reprise des échanges gazeux au moment du pic climactérique, ce qui conduit au mûrissement anarchique des fruits d'un même lot ou de lots différents. C'est pour éviter cet inconvénient que le contrôle du mûrissement des fruits climactériques est obtenu par utilisation de l'éthylène comme catalyseur, c'est-à-dire comme déclencheur de la reprise des échanges gazeux du pic climactérique, garantissant ensuite un mûrissement uniforme, générateur de fruits de qualité. Pour un fruit, être climactérique n'est pas une tare, à la seule condition que ceux qui le récolteront, le « travailleront » et le consumeront en soient avertis.

Fruits tropicaux

Climactériques

Anone
Avocat
Banane
Carambole
Fruit de la passion
Goyave
Grenadille
Mangue
Papaye
Plantain

Non-climactériques

Ananas
Litchi
Mangoustan
Ramboutan
Tamarillo



© Guy Bréhinié

- Les fiches produits ont été élaborées à l'aide de différentes sources, dont :
- sources professionnelles
 - « Le verger tropical », Fabrice & Valérie Le Bellec, éd. Orphie
 - « La protection des fruits tropicaux après récolte », Etienne Laville, Cirad-Coleacp
 - « Les spécialités, Fruits et Légumes », guide du rayon, Ctiff
 - « Produce availability & merchandising guide », The Packer, 2008
 - « Saveurs et qualité de nos produits d'Outre-mer », Odeadom
 - www.aprifel.com
 - www.afssa.fr

L'équipe de FruiTrop tient à remercier particulièrement les sociétés NETA, EXOFARM et SIIM de la fourniture gracieuse des fruits utilisés pour les prises de vues illustrant ce dossier.

Fiche produit

La carambole

Averrhoa carambola L.
(famille des Oxalidaceae)



Descriptif

La carambole croît sur un arbuste dense pouvant en vieillissant atteindre une dizaine de mètres de haut. Les fruits poussent à l'aplomb des longues feuilles ou à l'extrémité des rameaux. Le carambolier est répandu dans toute la zone intertropicale et subtropicale, mais résiste à de courtes périodes de basses températures. Le fruit est ovoïde et se caractérise par des côtes très saillantes au nombre de cinq à six, justifiant son appellation de fruit étoile ou star fruit. Sa couleur externe verte vire au jaune soutenu à maturité. Sa chair est également jaune et blanchâtre vers son centre.

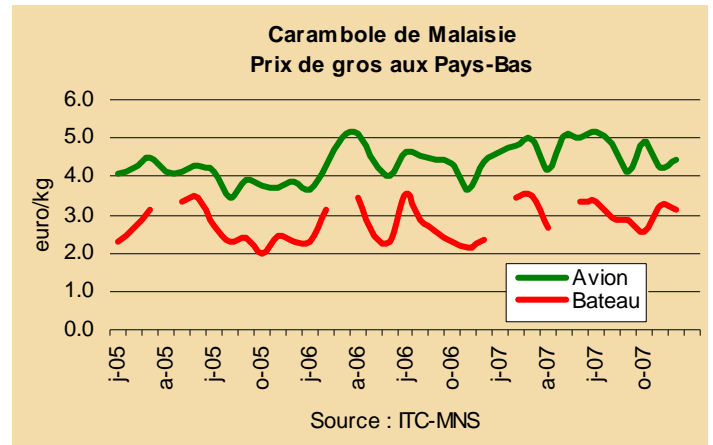
La peau fine et translucide adhère fortement à la chair dont la consistance croquante rappelle le concombre. Quelques graines aplaties de couleur beige occupent la partie centrale du fruit. Sa longueur oscille entre 7 et 15 cm environ et sa largeur entre 5 et 8 cm. Il existe deux grands types de carambole, l'un très acide et l'autre plus sucré. C'est ce dernier qui fait l'objet d'un petit flux commercial vers l'Europe.

Le goût acidulé et légèrement sucré est agréable mais peu parfumé. La carambole tient son succès d'estime à l'originalité de

sa forme qui en fait un incontournable de la présentation gastronomique et des cocktails. Le fruit se déguste dans son intégralité compte tenu de l'épiderme adhérent et du nombre limité de graines souples. La carambole permet la fabrication de gelées et de confitures. Elle est également utilisée dans la cuisine asiatique pour la confection de curry et d'achards. Sa teneur en oxalate de calcium en fait un bon détachant textile. Son jus est également utilisé pour le polissage des métaux.

Pays fournisseurs et calendrier

Alors que la carambole est produite dans de multiples pays, le nombre des fournisseurs du marché européen reste limité. La majorité de l'approvisionnement provient de Malaisie. D'autres origines le complètent, telles que le Brésil, Israël, etc. Les importations européennes se limitent à quelques milliers de tonnes par an. L'aspect essentiellement décoratif de la carambole la confine dans un rôle marginal dans la gamme des exotiques. Elle y occupe une place modeste mais confortée depuis plusieurs années. L'absence de consommation plus usuelle freine vraisemblablement son développement quantitatif. Sa progression en Europe pourrait s'effectuer avec une plus large diffusion sur des marchés peu exploités jusqu'à présent, mais sa périssabilité et son coût dû au transport exclusivement aérien constituent des handicaps certains, pour des consommateurs à faible revenu.



Photos © Guy Bréhini

Colisage et calibrage

Les caramboles destinées au marché européen sont souvent enveloppées individuellement dans des sachets plastique ou des papillotes de papier. Elles sont ensuite disposées verticalement dans un carton télescopique capitonné avec un tapis de mousse synthétique sur les côtés, la base et le haut du carton. Ces protections permettent d'éviter que les fruits, particulièrement fragiles, ne s'entrechoquent. Le moindre choc se traduit rapidement par le brunissement de l'épiderme, surtout sur les arrêtes saillantes. D'autres présentations existent comme l'utilisation de cartons plateaux. Elles restent toutefois minoritaires.

Les caramboles sont calibrées selon le nombre de fruits par carton de généralement 3 kg. Les calibres les plus usuels sont de 18 à 24 fruits, soit un poids moyen de 125 à 160 g par fruit. Il existe également des fruits plus petits conditionnés en carton plateau, mais ces marchandises restent marginales par rapport à l'essentiel des flux.

CARAMBOLE Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	35 Kcal
Glucides	9.4 g
Vitamine C	30 mg

Nutrition

La carambole est un fruit peu calorique, riche en antioxydants et minéraux.

Post-récolte

La carambole est un fruit climactérique. Cueillie verte, elle devient jaune doré à maturité. C'est un fruit extrêmement fragile. Le moindre choc, lors de la cueillette ou du conditionnement, altère sa qualité visuelle (brunissement de la peau). Il doit être récolté avec soin et emballé individuellement.

Les températures de stockage recommandées vont de 5 à 8°C. Les premiers dégâts dus au froid apparaissent avec des températures égales ou inférieures à 5°C. L'épiderme et la pulpe brunissent. En entrepôt, après un traitement de prérefrigération, la carambole est conservée à des températures qui varient selon les besoins : 6°C pour des durées d'environ 10 semaines, ou 10°C pour une conservation de 5 semaines. Sa durée de vie en rayon est de 7 jours quand elle est mûre.



Réglementation

La carambole fait l'objet d'une norme du Codex Alimentarius : Stan-187/1997 amendée en 2005.

Photos © Guy Bréhiniér



Quels soins apporter aux arbres fruitiers tropicaux ?
 Comment les tailler ?
 Quelles greffes, pour quelles espèces ?
 Comment limiter les intrants chimiques ?
 Distinguer les insectes utiles des ravageurs,
 etc.

Ce livre aborde les principales techniques culturales propres à la production fruitière tropicale, en recherchant toujours l'équilibre qui permet de produire sans nuire à l'environnement.

Mais il présente surtout, de façon détaillée et abondamment illustrée, plus de 120 espèces fruitières qui poussent sous climats tropicaux, subtropicaux ou encore méditerranéens, qu'elles soient considérées comme majeures, mineures, oubliées ou encore pleines d'avenir.

**Le verger tropical
 Cultiver les arbres fruitiers**

Fabrice & Valérie Le Bellec. 2007
 Edition Orphie, www.orphie.net
 272 pages couleur
 ISBN 978-2-87763-384-0
 Prix public : 30 euros



Fiche produit

Le fruit de la passion

Passiflora edulis
(famille des Passifloraceae)
Autres noms : maracuja, grenadille

Descriptif

Le fruit de la passion pousse sur une liane grimpante s'accrochant par des vrilles, dont la base se lignifie avec le temps. Elle peut atteindre plusieurs dizaines de mètres de longueur. Selon les variétés, la plante se développe sous un climat tropical ou subtropical chaud et humide. Sa production débute 6 à 9 mois après plantation et s'étale pour un même plant sur 3 à 5 ans. La nature de la plante requiert un palissage pour une production commerciale. Le nom générique de fruit de la pas-

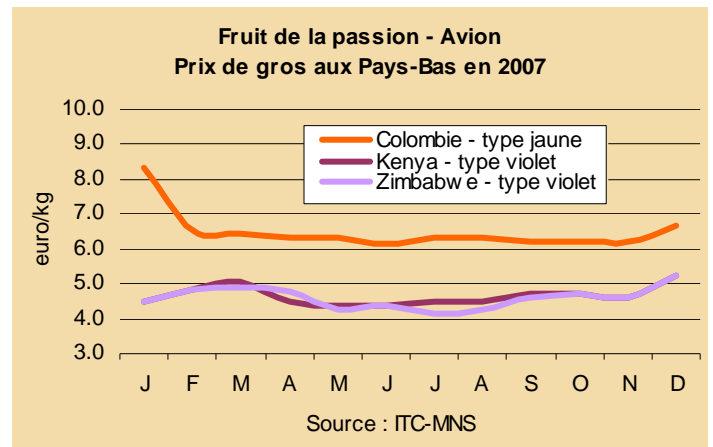
sion regroupe de multiples espèces dont peu donnent lieu à une exploitation commerciale. La variété la plus communément commercialisée sur les marchés européens est *Passiflora Edulis* Sims, avec des fruits pourpres ou violets, de forme sphérique et d'un diamètre d'environ 4 à 5 cm. La seconde variété est *Passiflora edulis flavicarpa*, avec des fruits jaunes, d'une taille généralement plus élevée (5 à 8 cm). Ces baies ovoïdes présentent un épiderme épais de couleur blanche dans sa partie interne et renferment une multitude de graines comestibles dans un arille jaune-orangé à vert selon les variétés. Le fruit se ride et durcit à

maturité. Quelques autres types de fruit de la passion sont également disponibles sur les marchés européens, telles que la Najanrilla ou granadillas de Colombie, piriformes et de coloration extérieure orangée, ou des hybrides à fruit plus ou moins gros et de coloration brun-rosé.

Le fruit de la passion est consommé à l'état frais. Son parfum exceptionnel en fait un incontournable des fruits exotiques. Son aspect peu attractif et sa consommation déroutante (graines) limitent son développement commercial en frais. En revanche, il est grandement utilisé dans l'industrie agroalimentaire où on le retrouve sous forme de jus (simple et concentré), de base pour les produits lactés, de crème glacée, etc.

Pays fournisseurs et calendrier

En l'absence de données chiffrées précises, il est difficile d'évaluer l'importance des importations européennes pour ce fruit. On peut toutefois les estimer entre 4 000 et 5 000 tonnes par an. Les plus gros pays producteurs ne sont pas nécessairement les plus importants pourvoyeurs de fruits frais sur le marché européen, à l'image du Brésil, du Pérou et de l'Equateur qui orientent leur production vers la transformation. Les fruits de la passion pourpres et de forme sphérique constituent l'essentiel des quantités commercialisées sur les marchés européens. Ils proviennent principalement d'Afrique orientale et australe (Kenya, Zimbabwe, Afrique du Sud, etc.) et de Colombie. Les autres types, notamment les hybrides de fruit de la passion pourpre, plus gros et de coloration plus claire, complètent l'approvisionnement (Israël, Réunion). Quant aux variétés jaunes, elles restent marginales à l'instar des fruits colombiens piriformes et orangés (granadillas, najanrillas) ou des fruits de Thaïlande sphériques (maracuya) plus acides. Le fruit de la passion pourpre est disponible tout au long de l'année en fonction de l'origine. Le fruit de la passion est plus fréquemment consommé sous forme de produit transformé (jus, etc.). De ce fait, sa diffusion à l'état frais est considérablement moins développée. Il est davantage appréhendé comme un fruit additionnel aux fruits exotiques. Son mode de dégustation à l'état frais, peu aisé, en limite la consommation. Il est plus couramment utilisé pour parfumer une salade de fruit dans laquelle il exhalera tout son parfum ou pour la confection de desserts plus sophistiqués (sorbet, pâtisserie, etc.) qu'à l'état naturel. Ses potentialités de développement commercial en sont vraisemblablement plus limitées.



Colisage et calibrage

Les fruits de la passion pourpres sont généralement conditionnés en carton plateau ou à rabats d'environ 30 cm x 20 cm, pour un poids de 2 kg net de marchandise. Certaines origines expédient également leurs fruits lités sur un rang, dans des cartons plateaux ou à rabats. Les fruits de la passion jaunes sont le plus souvent présentés en carton plateau, parfois alvéolé.

Il n'existe pas de calibrage spécifique pour les fruits de la passion. Toutefois, le nombre de fruits de la passion pourpres s'élève à 48-50 pièces pour un carton de 2 kg. Certaines origines pratiquent un emballage individuel des fruits au moyen de film rétractable devant assurer une meilleure conservation.

FRUIT DE LA PASSION Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	54 Kcal
Glucides	13 g
Vitamine C	20 mg
Provitamine A	1 000 à 2 000 UI

Nutrition

Le fruit de la passion est peu énergétique, assez riche en glucides et en sels minéraux. C'est une excellente source de vitamine C et de provitamine A. Les graines sont riches en huile, les feuilles ont des vertus émétiques.

Post-récolte

Le fruit de la passion est un fruit climactérique. En vieillissant, l'épiderme devient ridé sans que la qualité de la pulpe en soit affectée.

Il se conserve bien de 4 à 5 semaines à des températures de 8 à 12°C. En rayon, sa tenue est fonction de son stade de maturité, en général 5 à 6 jours.



Réglementation

Il n'existe pas de norme spécifique pour ce fruit. L'importation des fruits de la passion en Europe est soumise à la production d'un certificat phytosanitaire du pays d'origine.

Les principales variétés de fruit de la passion

Le genre *Passiflora* (Passifloraceae) est le plus riche en espèces fruitières puisqu'il en compte une soixantaine. Plusieurs espèces offrent également un intérêt ornemental, du fait de la forme singulière et spectaculaire de leurs fleurs, et certaines sont exploitées pour leurs propriétés sédatives, antispasmodiques, bactéricides ou insecticides. Quelques espèces cultivées sont décrites.

Le **maracuja pourpre** (*Passiflora edulis*) est une liane vigoureuse, dont les tiges atteignent 20 à 50 voire 80 m de long. Il a de petits fruits globuleux à ovoïdes, de 4 à 9 cm de long pour 4 à 7 de diamètre, avec un péricarpe modérément cassant, et une pulpe jaune foncé très parfumée qui représente 35 à 50 % du poids du fruit. Ses rendements sont relativement faibles, de 5 à 10 t/ha/an. Originaire du sud du Brésil et du nord de l'Argentine et du Paraguay, il est adapté aux régions tropicales et subtropicales et supporte même de faibles gelées. C'est pourquoi cette forme est la plus cultivée sous des latitudes ou des altitudes élevées, comme en Australie et au Kenya.

Le **maracuja jaune** (*Passiflora edulis f. flavicarpa*) est plus vigoureux que le maracuja pourpre. Ses fruits, ronds à ovales à la surface lisse et jaune, sont aussi plus attrayants. Leur péricarpe est plus dur et leur taille supérieure : 6 à 12 cm de long sur 4 à 7 de large, pour un poids de 60 à 150 g. Ils sont moins parfumés et légèrement plus acides. Le maracuja jaune demande de fortes températures, entre 20 et 34°C, et se développe mieux à basse altitude. Ses rendements sont élevés : de 10 à 25 t/ha/an et jusqu'à 55 t dans certains cas, avec un rendement en jus de 30 à 46 %.

La **grenadille de montagne**, grenadille douce ou granadilla (*Passiflora ligularis*), pousse encore à l'état sauvage du Mexique à la Bolivie et au Venezuela. C'est une liane vigoureuse. Son fruit est rond à ovoïde et mesure de 5 à 9 cm de long sur 4 à 7 de large. Il présente une pointe qui prolonge le pédoncule et un péricarpe peu épais, dur et cassant, brun clair à orangé, parfois violacé, avec de petites taches ou stries claires. Sa pulpe gris clair est aromatisée, et légèrement acidulée, très appréciée en frais. Le fruit se conserve très bien. Cette espèce est généralement cultivée entre 1 400 et 2 200 m d'altitude près de l'Equateur, avec des extrêmes à 800 et 3 000 m, et une humidité relative à 70 %. Elle peut supporter de courtes et très légères gelées. La grenadille de montagne commence à fleurir au bout du neuvième mois et à produire 75 à 80 jours plus tard. Son rendement est de 10 à 15 t/ha/an. Son rendement en jus est de 30 %.

La **barbadine**, badea ou giant granadilla (*Passiflora quadrangularis*), est cultivée dans les Antilles et dans le nord de l'Amérique du Sud. Son fruit est vert jaunâtre, parfois teinté de rose, ovoïde à oblong. D'une longueur de 20 à 30 cm et d'une largeur de 10 à 18 cm, il pèse en moyenne 2.8 kg et peut atteindre 4 kg. La pulpe est claire, blanche à orangé, sucrée et acidulée, de saveur variable mais toujours moins marquée que celle du maracuja.

La **curuba** (*P. Mollissima*), tacsos en Equateur et tumbas en Bolivie et au Pérou, est un fruit oblong, de 6 à 10 cm de long sur 3 à 5 cm de large, avec des extrémités plus ou moins arrondies. Il pèse de 50 à 150 g. Le péricarpe est jaune clair, plus rarement vert, plus ou moins pubescent, mince et souple mais coriace. La pulpe, qui constitue 60 % du poids du fruit, est rose saumon à orangé sombre, peu acide, très agréablement parfumée mais le plus souvent astringente.

Extrait de « L'amélioration des plantes tropicales »
Co-édition Cirad/Orstom 1997





Fiche produit

Le gingembre

Zingiber officinale Roscoe
(famille des Zingiberaceae)

Descriptif

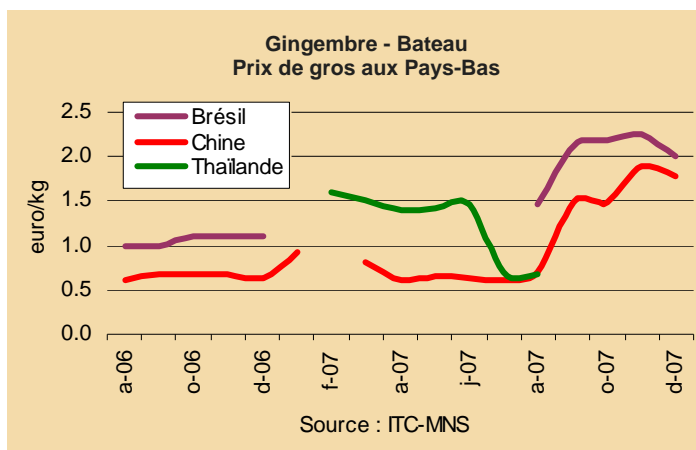
Originaire d'Inde et de Malaisie, le gingembre est une plante herbacée vivace de climat tropical ou subtropical, peu exigeante en ce qui concerne la qualité du sol, mais recherchant les zones ombragées et humides. Sa multiplication se fait par fragments de rhizome. La partie souterraine de la plante produit des rhizomes horizon-

taux très aromatiques. Ils ont une forme tordue particulière et sont recouverts d'une fine écorce beige ou grisâtre. La chair est jaune. Ils sont récoltés dix mois après la plantation. Classé parmi les épices, le gingembre a une saveur légèrement citronnée plus ou moins piquante. On le consomme frais,

râpé ou taillé en petits dés, confit ou encore séché. Il entre notamment dans la préparation de la poudre de curry. C'est un condiment aux multiples vertus physiologiques et thérapeutiques. Il stimule les fonctions salivaires et digestives. Mais ce sont surtout ses vertus supposées aphrodisiaques qui lui ont assuré un grand succès !

Pays fournisseurs et calendrier

Produit toute l'année, le gingembre est importé de façon permanente. Les principales origines rencontrées sur le marché européen sont la Chine, le Brésil et la Thaïlande.



Colisage et calibrage

Le conditionnement est généralement effectué dans des colis, en carton ou parfois en plastique, de type télescopique ou à rabats importants plus ou moins operculés. L'emballage basique le plus couramment utilisé contient 13.6 kg net de marchandise. Pour l'origine Chine, on trouve également des colis de 10 kg. Il existe aussi des emballages de 5 et 8 kg correspondant plutôt à des commandes spécifiques. De nombreux opérateurs procèdent à un reconditionnement en carton plateau de 5 kg. Les rhizomes doivent être sains, de calibre important, comme ceux de Thaïlande ou du Brésil, ceux de Chine étant parfois plus petits. Ils doivent présenter un aspect lisse et brillant et être « gonflés ». C'est un produit essentiellement ethnique, utilisé notamment en cuisine asiatique. La clientèle recherche des produits aromatiques, piquants et préfère des rhizomes avec peu de fibres. Les « mains » de taille importante sont préférées car plus intéressantes une fois pelées pour l'utilisation culinaire. Les doigts des mains non enchevêtrées sont également préférés pour les mêmes raisons. Certaines origines comme le Brésil parviennent à réaliser un calibrage en rapport avec la taille des « mains » conditionnées. On relève deux principaux calibres : XL et L (extra-large et large).



Photos © Guy Bréhinier

GINGEMBRE	
Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	60 Kcal
Glucides	10 g
Vitamine C (valeur max.)	35 mg

Nutrition

L'apport énergétique du gingembre est négligeable, provenant essentiellement de l'amidon. Il contient un peu de vitamines C et B et surtout une grande diversité d'éléments de protection.

Post-récolte

Le gingembre est sensible aux basses températures. En dessous de 13°C, il développe des symptômes de chilling-injury, avec flétrissement des tissus et dégradation rapide par diverses moisissures. Il est par conséquent entreposé à 13°C et à 65 % d'humidité relative, en emballage ventilé, et se conserve ainsi plusieurs mois. Récolté et commercialisé en frais quand il est ferme et dense, le gingembre se conserve bien au sec de 8 à 15 jours sans précaution particulière. Un rhizome mou est signe d'une pulpe plus fibreuse et déshydratée.

Réglementation

Le gingembre fait l'objet d'une norme du Codex Alimentarius : Stan-218/1999 amendée en 2005.





Fiche produit

La goyave

Psidium guajava L.
(famille des Myrtaceae)

Descriptif

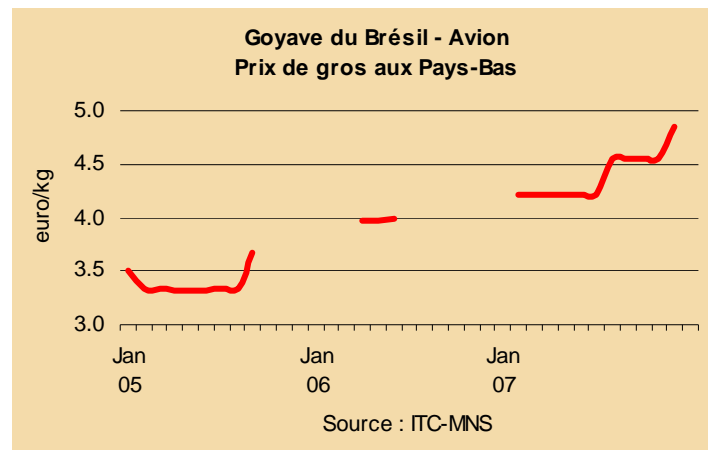
La goyave pousse sur le goyavier, arbuste pouvant atteindre huit mètres de haut. Son tronc lisse et noueux se caractérise par une écorce qui se détache en écailles. La plante, peu exigeante en termes de sol, se développe sous climat tropical et sub-tropical. La goyave est une baie charnue, plus ou moins piriforme selon les variétés. La peau fine et adhérente est verte, virant au jaune pâle à maturité. Les fruits

atteignent 5 à 8 cm de diamètre. La chair, légèrement farineuse, rappelle certaines variétés de poire et contient en son centre de petites graines comestibles, beiges et dures. La couleur de la chair varie selon les variétés du blanc au rouge en passant par des teintes crème. Seules les variétés à gros fruit sont commercialisées sur le marché international. La plus grande partie des quantités produites est destinée à la trans-

formation (marmelade, gelée, sorbet, nectar, jus, pâte de fruits, bases lactées, etc.). La fragilité du fruit ainsi que son odeur délicate à maturité en limitent la consommation à l'état frais. La goyave à chair blanche domine les volumes écoulés sur les marchés européens. Elle apparaît comme un fruit complémentaire de la gamme des exotiques, surtout dans les périodes de fêtes.

Pays fournisseurs et calendrier

La principale origine fournissant le marché européen est le Brésil avec de petites expéditions régulières. Quelques quantités additionnelles sont fournies par la Thaïlande et l'Afrique du Sud.



GOYAVE	
Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	31 Kcal
Glucides	5.5 g
Vitamine C	243 mg

Nutrition

La composition moyenne de la goyave sans ses graines révèle 10 à

15 % de sucres et beaucoup de vitamine C, de 25 à 1 000 mg selon les fruits, leur maturité et la variété. Cette teneur décroît de la peau au centre du fruit. Toutes les parties de l'arbre sont riches en tanins, notamment l'écorce (10 %), mais aussi les feuilles, les racines et l'épicarpe du fruit. La goyave contient aussi de nombreux minéraux, notamment du phosphore et du potassium. Elle a une teneur importante en fibres.



Photos © Guy Bréhiner

Colisage et calibrage

Les goyaves sont généralement conditionnées dans des cartons plateaux ou à rabats d'une contenance de 3 à 4 kg. Les fruits sont souvent emballés dans des films thermo-soudés afin de les protéger et d'allonger leur conservation. Les goyaves sont calibrées selon le nombre de fruits par carton.

Post-récolte

La goyave est un fruit climactérique. Elle est bonne à consommer quand la chair est souple au toucher. Trop mûre, son parfum devient très fort et même désagréable.

Les températures recommandées pour un stockage de deux à trois semaines vont de 8 à 12°C. Elle est sensible aux basses températures (inférieures à 1.5°C). A 20°C, la goyave mûre ne peut être conservée au delà de quelques jours.

Réglementation

La goyave fait l'objet d'une norme du Codex Alimentarius : Stan-215/1999 amendée en 2005.



Fiche produit

Le mangoustan

Garcinia mangostana L.
(famille des Clusiaceae)

Descriptif

Le mangoustanier est un arbre à croissance lente, pouvant atteindre une vingtaine de mètres. Son port est élancé et conique. Une incision dans le tronc produit un écoulement de latex qui donne par coagulation une teinture jaune. C'est en zone équatoriale, chaude et humide, qu'il trouve les conditions optimales à son développement. Sa croissance lente et

sa fructification au bout de huit à dix ans confèrent à son fruit un caractère de rareté évident et sont également à la base de la limitation de sa culture en vergers constitués. Le mangoustan est une baie sphérique, légèrement aplatie aux pôles, d'un diamètre de 5 à 7 cm pour un poids de 50 à 150 g. Un calice de quatre feuilles couronne le fruit à la base du pédoncule. Le

mangoustan possède une écorce épaisse de plusieurs millimètres, liégeuse et lisse. Verte, elle vire au brun violacé à maturité. A l'intérieur, 5 à 8 quartiers de chair blanche, contenant une ou plusieurs graines, sont disposés tels les segments d'une mandarine, mais non soudés les uns aux autres. La chair est juteuse et finement parfumée, mais s'oxyde rapidement.

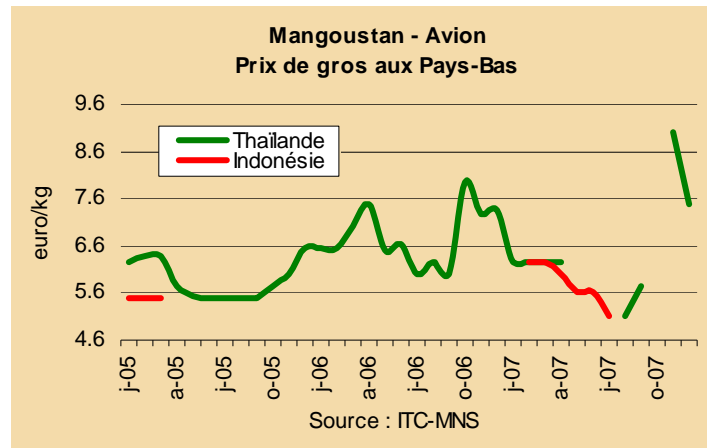
Pays fournisseurs et calendrier

L'essentiel de la production mondiale se concentre en Thaïlande et en Indonésie. Ces deux pays sont également les principaux fournisseurs du marché européen. Toutefois, d'autres origines y sont également présentes, mais pour des quantités et des périodes plus limitées. On citera entre autres la Côte d'Ivoire et le Guatemala.

Colisage et calibrage

Il n'existe pas réellement de conditionnement spécifique pour les mangoustans et il varie selon les origines. Les cartons à rabats semblent les plus utilisés, mais leurs dimensions sont variables. Ils contiennent généralement de 2 à 3 kg de marchandise. Les fruits sont disposés en vrac, lités et parfois même en barquette filmée de 1 kilo. Pour les fruits lités, un calage en papier ou mousse peut être pratiqué.

Dans l'usage, il n'existe pas de calibrage déterminé. On se référera à la norme Codex.



Post-récolte

Le mangoustan est un fruit non climactérique. Mûr, il est de couleur brunâtre à violet foncé et légèrement souple au toucher. Trop dur, il n'est plus consommable. Cueillis mûrs sur l'arbre, les fruits évoluent très vite.

Le mangoustan se maintient deux à trois semaines à température ambiante et jusqu'à sept semaines à 4 à 8°C.



Photos © Guy Bréhiniér

Nutrition

Le mangoustan est riche en glucides et assez pauvre en vitamine C. Il représente également un apport important en potassium (135 mg) et en magnésium (31 mg).

MANGOUSTAN	
Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	65 Kcal
Glucides	16.3 g
Vitamine C	5 mg

Réglementation

Le mangoustan fait l'objet d'une norme du Codex Alimentarius : Stan-204/1997 amendée en 2005.



Fiche produit

La noix de coco

Coco nucifera L.
(famille des Arecaceae)

Descriptif

La noix de coco est produite par le cocotier, arbre élancé de 20 à 30 mètres de haut. Le tronc grisâtre est couvert de cicatrices foliaires annulaires. Il est surmonté d'une couronne de 25 à 30 longues feuilles pennées. Le cocotier se développe principalement sous climat tropical chaud et humide. La noix de coco est une grosse drupe contenant un albumen liquide qui se solidifie au cours de la maturation pour donner le coprah. Le fruit comporte une enveloppe lisse contenant une noix à l'é-

corce ligneuse et épaisse, formant la noix de coco proprement dite telle qu'on la commercialise en Europe. La couleur de la noix sur l'arbre varie du vert au jaune selon les variétés. Les noix de coco vendues sur les marchés européens sont de couleur brune plus ou moins foncée. La pulpe est d'un blanc intense.

La noix de coco se consomme à l'état frais, mais ce mode de consommation reste limité à cause de son ouverture difficile. De ce

fait, elle est davantage utilisée dans l'industrie agro-alimentaire. Elle entre dans la composition de biscuits et permet de fabriquer du lait de coco. Sa pulpe oléagineuse est utilisée également dans la fabrication de margarine et de savon.

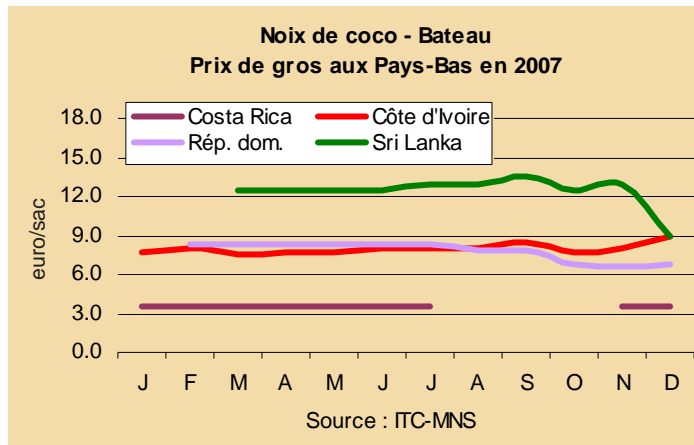
Il existe de nombreux cultivars aux propriétés différentes. Les fruits commercialisés en Europe sont plutôt de forme ronde, d'une taille de 20 à 30 cm de long et de 15 à 25 cm de diamètre.

Pays fournisseurs et calendrier

Les pays fournisseurs de l'Union européenne sont relativement peu nombreux. En effet, six d'entre eux couvrent 95 % des importations globales, qui sont d'environ 33 000 tonnes par an. Le Sri Lanka, la Côte d'Ivoire et la République dominicaine interviennent respectivement à hauteur de 34, 30 et 13 % dans l'approvisionnement communautaire. Les livraisons de noix de coco restent stables tout au long de l'année, avec cependant une période de moindres volumes au cours du premier trimestre. Les noix de coco de la République dominicaine semblent avoir une bonne image de marque sur les marchés européens, alors que celles du Sri Lanka présentent une qualité plus aléatoire. Compte tenu de sa difficulté de consommation due à sa coque dure, la noix de coco est un fruit de complément de gamme. Néanmoins, son utilisation dans certaines cuisines exotiques en fait un produit souvent dirigé vers les marchés ethniques. Les autres formes de commercialisation de la noix de coco sont marginales. On citera pour mémoire les noix de coco fraîches importées des Antilles pour la consommation de leur eau, utilisée dans la confection de cocktails. Il s'agit le plus souvent d'un flux commercial très limité et répondant à des commandes spécifiques. La noix de coco « case » est également une déclinaison du fruit très limitée. La noix est préalablement taillée (en forme de case d'où son appellation) et enveloppée dans un film rétractable. En perçant le haut du fruit, le consommateur peut absorber facilement l'eau de coco.



Photos © Guy Bréhinier



Noix de coco — Union européenne — Importations									
En tonnes	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Import UE-27, dont	27 118	29 002	30 130	31 085	31 907	30 454	31 456	34 378	33 096
Sri Lanka	6 213	6 773	7 189	5 200	5 195	6 159	9 988	10 556	11 195
Côte d'Ivoire	9 825	9 260	9 862	10 285	9 126	7 901	8 992	11 231	9 878
Pays-Bas	4 288	3 776	5 426	5 958	6 002	7 742	7 901	6 257	8 048
Rép. dominicaine	5 554	7 076	7 018	8 574	11 186	10 981	3 495	4 104	4 264
France	435	240	252	451	760	1 380	2 082	10 207	2 534
Costa Rica	627	1 177	938	810	1 361	1 361	1 589	1 764	2 260
Indonésie	882	1 116	946	1 179	466	222	2 826	3 034	2 250
Thaïlande	1 081	529	602	602	742	750	752	968	1 205
Philippines	1 255	1 063	1 427	2 368	2 231	1 745	1 636	1 243	771
Vietnam	30	0	21	221	345	98	723	114	374
Trinidad & Tobago	240	347	338	190	140	209	191	192	142
Inde	93	62	75	31	12	73	62	156	138
Singapour	208	263	84	220	24		140	67	127
Brésil	18	62	137	161	536	449	471	218	104
Ghana	58	161	3	1	26	11	72	194	72
Malaisie	377	258	384	294	204	98	174	43	47
Cuba	0	11	0	0	1	0	5	16	45

Source : Eurostat, code 08011900

Colisage et calibrage

Les noix de coco sont le plus souvent livrées par conteneur maritime en sacs de 40 à 50 pièces. Les réceptionnaires les reconditionnent ensuite au fur et à mesure de la demande en carton plateau de 8 à 15 pièces.

Le calibrage des noix de coco commercialisées sur le marché européen est le plus souvent effectué au poids, avec une préférence pour les noix pesant autour de 1 kilo.

NOIX DE COCO	
Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	353 Kcal
Glucides	6.2 g
Vitamine C	2.5 mg

Nutrition

La valeur nutritive de l'eau et de la pulpe de la noix de coco

est incontestable. La pulpe blanche et fraîche contient environ 40 % d'huile, 43 % d'eau et 17 % de matière sèche non huileuse. L'eau contient les mêmes éléments minéraux que la pulpe, tout en étant peu énergétique.



© Guy Bréhinié

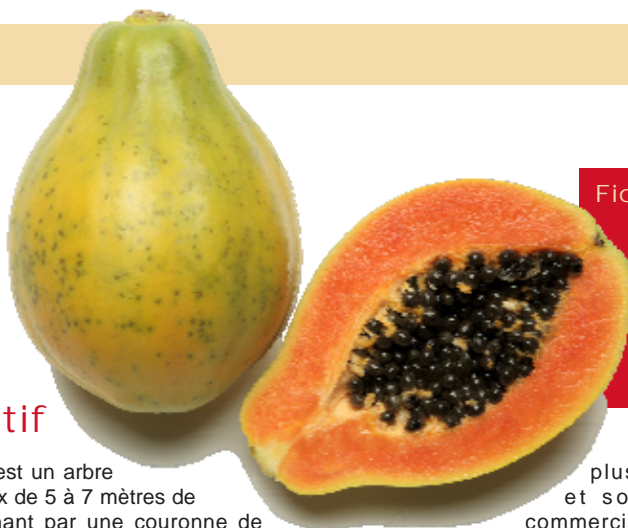
Post-récolte

Les températures de stockage recommandées vont de 0 à 2°C. A température ambiante, la noix de coco peut se conserver deux semaines sans réelle altération de la qualité. Il faut cependant éviter les écarts de température. Sa durée de vie en rayon est de 1 à 2 mois.

Lorsque des fissures apparaissent dans la coque, la pulpe peut être contaminée par diverses moisissures (*Aspergillus* spp., *Penicillium* spp.).

Réglementation

Il n'existe pas de norme particulière pour la noix de coco.



Fiche produit

La papaye

Carica papaya L.
(famille des Caricaceae)
Autre nom : melon des tropiques

Descriptif

Le papayer est un arbre semi-ligneux de 5 à 7 mètres de haut, se terminant par une couronne de larges feuilles s'apparentant à celles du figuier. Il se développe dans des zones tropicales chaudes et humides. Sa durée de vie est courte, de trois à cinq ans, mais il produit en permanence dès la première année de plantation. Le papayer est une plante sexuée rendant difficile le contrôle d'une production de fruits homogènes. Pour pallier cet inconvénient, les fruits destinés au commerce international proviennent normalement de plants hermaphrodites permettant une autofécondation. Les fruits « femelles » sont généralement de forme

plus ronde et sont peu commercialisés à l'exportation. Les papayes poussent en grappes directement attachées au tronc sous la couronne de l'arbre.

La papaye est une baie ovoïde, oblongue à globuleuse, de 10 à 30 cm de long selon les variétés. Le fruit vert devient jaune en mûrissant. L'épiderme d'une épaisseur de quelques millimètres est lisse et fragile. La coupe transversale fait apparaître une chair orangée à rouge, entourant une cavité centrale remplie de graines sphériques, non comestibles, grises ou noires.

Parmi les multiples variétés existantes, celles que l'on rencontre le plus fréquemment sur le marché européen sont la Solo 8, la Sunrise et la Golden pour les variétés à petit fruit (300 à 700 g) et la Formosa pour les variétés à gros fruit (supérieur à 1 kilo).

Le fruit se consomme généralement à l'état frais, mais peut être utilisé pour la fabrication de jus, confiture, fruits secs, crème glacée, etc. L'arbre et le fruit contiennent une enzyme protéolytique, la papaïne, aux propriétés digestives, également utilisée en pharmacopée et dans certaines industries (tannerie).

Pays fournisseurs et calendrier

Bien que très largement dispersée dans la zone intertropicale, la papaye reste peu exportée vers l'Union européenne, avec 35 000 à 38 000 t d'approvisionnement annuel. Sur ce total, quatre pays fournisseurs représentent près de 90 % des importations européennes: le Brésil, l'Equateur, la Côte d'Ivoire et le Ghana. La première de ces origines participe à elle seule à hauteur de plus de 67 % à l'approvisionnement communautaire. L'évolution récente du marché européen de la papaye fait apparaître l'émergence rapide de l'Equateur comme source d'approvisionnement à partir de 2003. En 2004, cette origine s'est hissée à la seconde place des fournisseurs du marché européen, place conservée depuis lors avec un volume rapidement stabilisé entre 4 000 et 5 000 tonnes par an.

Le calendrier de disponibilité de la papaye sur le marché européen est très régulier, avec des réceptions mensuelles de 2 000 à 3 000 tonnes tout au long de l'année, sans qu'une période spécifique perturbe cette régularité.

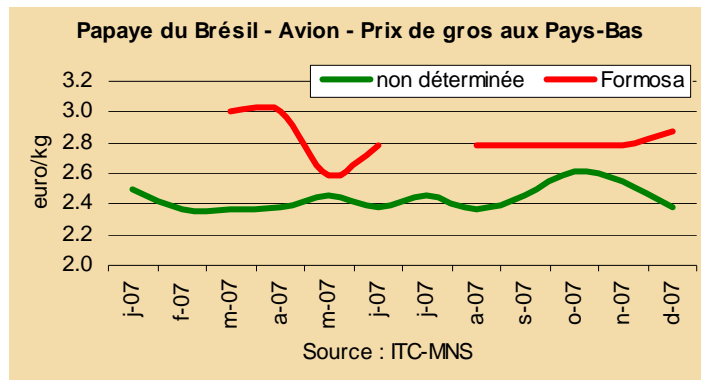
La papaye, fruit éminemment fragile, a longtemps été uniquement transportée par avion. La progression des importations sur les marchés européens n'a pu s'effectuer que par des modifications dans la logistique du produit. L'adoption de la variété Golden par le Brésil, principal fournisseur de l'Union, a sans nul doute permis l'accès généralisé de la papaye au transport maritime depuis quelques années et, par voie de conséquence, son apparition dans les magasins de la grande distribution. Cette variété plus robuste aux conditions de transport est à la base de l'augmentation continue des volumes importés. Cette modification variétale a accompagné la progression des importations européennes qui ont été multipliées par trois depuis une dizaine d'années. Excepté l'Equateur qui poursuit ses exportations avec une variété issue de Solo et Sunrise, les autres pays exportateurs se sont convertis à la Golden. Depuis quelques années, la variété à gros fruit Formosa s'est également développée pour répondre à la demande des collectivités et des entreprises de catering qui préfèrent cette variété utilisée pour la confection de salades de fruits ou de plats exotiques. Son développement est également dû à son succès sur les marchés ethniques, sa saveur étant plus prononcée que

celle de la variété Golden. La Formosa est essentiellement acheminée par voie aérienne compte tenu de sa fragilité. Son flux d'importation est devenu régulier depuis environ cinq ans.

La consommation européenne s'est relativement peu modifiée ces dernières années, les plus gros pays importateurs restant globalement les mêmes. Les Pays-Bas arrivent largement en tête, suivis du Royaume-Uni, de l'Espagne, du Portugal et de la France. Si l'on tient compte des approvisionnements intra-européens qui permettent de mieux identifier les Etats consommateurs, l'Allemagne rejoint les pays déjà cités. Sans connaître une augmentation fulgurante, les importations du marché européen progressent régulièrement.



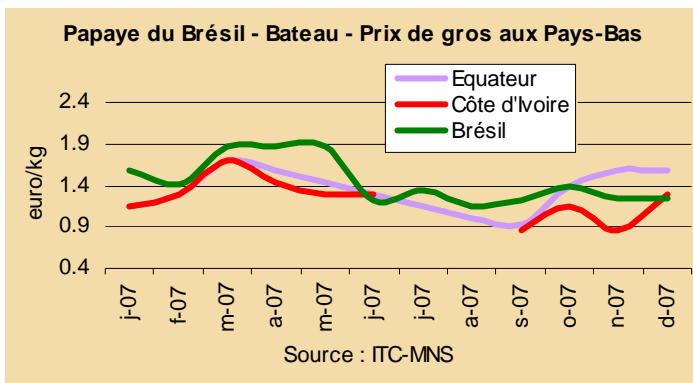
Le développement du marché de la papaye se heurte vraisemblablement à sa fragilité ainsi qu'à sa spécificité gustative. Le fruit est sensible aux attaques fongiques après récolte, ce qui réduit sa durée de vie dans le parcours commercial. La saveur particulière de la papaye constitue également un frein à sa consommation. Pour autant, son utilisation dans les différentes cuisines exotiques contribue à son extension. Ces caractéristiques parfois contradictoires expliquent la progression assez lente des importations en Europe.



Photos © Guy Bréhiner

Papaye — Union européenne — Importations									
en tonnes	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Extra UE-27, dont	14 021	16 802	18 848	26 724	38 910	41 939	41 856	37 916	36 506
Brésil	10 322	13 505	15 304	20 332	29 111	29 344	31 855	26 942	24 645
Equateur	2	88	25	14	1 272	4 367	3 387	4 078	4 740
Côte d'Ivoire	382	317	236	340	232	1 164	1 398	1 857	1 806
Ghana	1 790	1 859	1 937	1 414	1 649	1 860	1 334	1 223	1 042
Thaïlande	230	244	362	645	789	495	671	700	951
Pakistan	2	0	1	1 301	2 007	1 676	1 152	785	885
Egypte	4	0	0	172	191	170	297	827	705
Inde	4	13	23	1 288	2 004	1 722	1 067	519	622
Ste Lucie	0	0	0	0	0	36	12	38	155
Etats-Unis	208	237	309	236	267	106	63	82	150
Turquie	69		0	0	0	0	0	0	140
Jamaïque	318	259	226	235	181	52	32	30	136
Vietnam	1	0	2	0	2	5	16	20	100
Kenya	10	2	6	5	19	88	50	74	65
Malaisie	103	98	127	122	97	97	69	58	55
Afrique du Sud	292	67	79	95	41	31	1	21	45
Sri Lanka	7	5	5	43	117	121	41	22	33
Ouganda	0	0	2	2	11	6	8	18	31
Rép. dominicaine	2	3	10	19	118	213	106	158	28
Israël	14	0	61	8	15	5	1	140	25
Costa Rica	0	23	0	0	4	0	3	20	22
Cameroun	7	18	44	51	27	27	13	4	22

Source : Eurostat, code 08072000



Source : ITC-MNS

PAPAYE	
Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	47 Kcal
Glucides	11.6 g
Vitamine C	60 mg

Nutrition

La papaye est pauvre en calories et en sodium, mais riche en potassium et en vitamines C et A.

Post-récolte

La papaye est un fruit climactérique. Fragile, elle demande beaucoup de soins à la cueillette et lors du transport. Elle est sensible aux basses températures (à partir de 7°C). Il se forme alors de petites taches vert foncé déprimées, facilement colonisées par des moisissures.

Les papayes sont cueillies vert-mature et peuvent être conservées 3 à 4 semaines à des températures de 8 à 12°C. Mûres, elles ne peuvent être stockées que 2 semaines à 8°C. Elle mûrit en 2 à 3 jours quand elle est stockée à des températures de 12 à 18°C. Sa durée de vie en rayon est de 3 à 5 jours.

Colisage et calibrage

Les papayes destinées à l'exportation vers l'Europe sont le plus souvent conditionnées dans des cartons plateau de 3.5 kg. Certains expéditeurs préfèrent un conditionnement en carton télescopique de 5 à 6 kg. Cet

emballage est plutôt

réservé aux expéditions par avion. Les fruits sont généralement papilotés individuellement avec du papier ou des protections en polystyrène afin d'éviter les chocs entre eux. Les papayes de la variété Formosa sont généralement conditionnées en carton plateau de 4.5 kg, les fruits étant protégés par un étui de polystyrène.

Le calibrage des papayes correspond au nombre de fruits par colis. Pour les fruits conditionnés en colis de 3.5 kg, les calibres les plus fréquents sont de 6 à 10 fruits par carton. Pour les emballages télescopiques, le nombre de fruits par carton varie de 8 à 14 pièces. Pour la variété Formosa à gros fruit, le calibrage est de 3 à 4 fruits par carton de 4.5 kg.

Réglementation

La papaye fait l'objet d'une norme du Codex Alimentarius : Codex Stan-183/1992 amendée en 2001.



Photos © Guy Bréhiner

Fiche produit

Le physalis

Physalis peruviana L.
(famille des Solanaceae)

Autres noms : coqueret du Pérou, alkéjenge, groseille du Cap, poc-poc, amour en cage



Descriptif

Le physalis est un arbrisseau persistant ne dépassant pas 1.5 mètre de haut. Les feuilles plus ou moins velues en forme de coeur atteignent 6 à 15 cm de long et jusqu'à 10 cm de large. Il se développe sous climat tropical et subtropical. Originaire de la zone andine du Venezuela et de la Colombie, il pousse en altitude, de 800 à 3 000 mètres. La plante est rustique et peu exigeante. Elle craint les expositions venteuses et les températures négatives. Le fruit est une baie de la taille d'une petite cerise de couleur jaune orangé. Il est entouré d'un calice en forme de lampion de couleur beige à maturité. La chair, de même couleur que la fine peau qui l'enveloppe, contient de nombreuses petites graines comestibles. La pulpe est sucrée, aromatique et acidulée. Le fruit est généralement consommé à l'état frais, mais peut entrer dans la composition de marmelades, pâtisseries, chutneys et crèmes glacées. La présence du calice lui confère une qualité décorative indéniable souvent utilisée en pâtisserie, confiserie et cuisine.

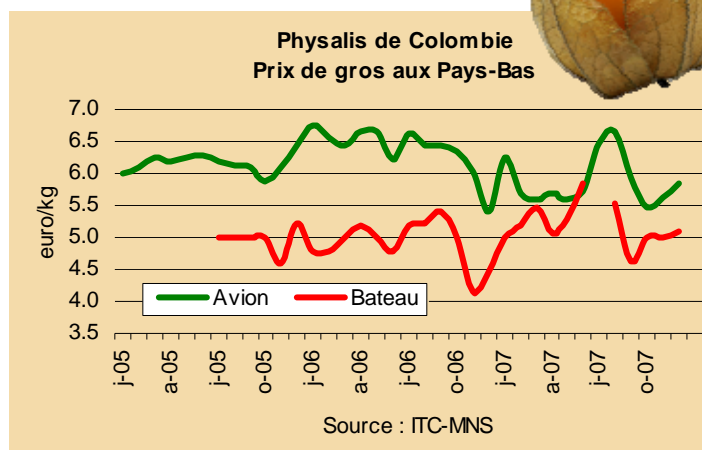
naire de la zone andine du Venezuela et de la Colombie, il pousse en altitude, de 800 à 3 000 mètres. La plante est rustique et peu exigeante. Elle craint les expositions venteuses et les températures négatives. Le fruit est une baie de la taille d'une petite cerise de couleur jaune orangé. Il est entouré d'un calice en forme de lampion de couleur beige à maturité. La chair, de

même couleur que la fine peau qui l'enveloppe, contient de nombreuses petites graines comestibles. La pulpe est sucrée, aromatique et acidulée. Le fruit est généralement consommé à l'état frais, mais peut entrer dans la composition de marmelades, pâtisseries, chutneys et crèmes glacées. La présence du calice lui confère une qualité décorative indéniable souvent utilisée en pâtisserie, confiserie et cuisine.



Pays fournisseurs et calendrier

Bien que largement répandu dans le monde, le physalis est plus particulièrement cultivé dans sa région d'origine à des fins commerciales, notamment vers les marchés européens. La prédominance de la Colombie dans la fourniture de physalis masque les exportations plus modestes d'autres origines, comme l'Afrique du Sud par exemple. Le physalis est disponible tout au long de l'année sur le marché européen, avec une augmentation des volumes en fin d'année. Le marché allemand et les marchés nord-européens semblent particulièrement actifs pour ce produit et une grande partie des livraisons en Europe est dirigée vers ces destinations.



PHYSALIS	
Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	31 Kcal
Vitamine A	1.613 mg
Vitamine C	60 mg

Nutrition

Le physalis est riche en vitamines C et A.

Colisage et calibrage

Les physalis sont conditionnés dans de petites barquettes plastique, ajourées et fermées à l'aide d'une feuille translucide retenue par un bracelet élastique. Les barquettes peuvent être de forme ronde ou carrée et contiennent de 80 à 125 g de fruits. Elles sont disposées dans un carton plateau par 8, 12 ou 16 unités. Les plus couramment utilisées sont celles de 100 et 120 g. Les cartons contiennent de 1.5 à 1.9 kg net de fruits.

Dans la mesure où les fruits sont le plus souvent expédiés avec le calice, il est difficile d'effectuer un calibrage précis. Les expéditeurs tentent de présenter des fruits de taille équivalente dans les barquettes pour obtenir une homogénéité visuelle plutôt qu'un réel calibrage des fruits. Quelques origines ont envisagé l'expédition de physalis sans calice, mais sans succès jusqu'à présent car l'intérêt décoratif du fruit disparaît alors totalement.



Réglementation

Le physalis fait l'objet d'une norme du Codex Alimentarius : Codex Stan 226/2001 amendée en 2005.

Post-récolte

Les températures de stockage recommandées vont de 12 à 16°C.



Fiche produit

La pitahaya

Hylocereus spp.

(Famille des Cactaceae)

Autre nom : fruit du dragon

Descriptif

La pitahaya croît sur une plante grasse rampante ou grimpante, à tige verte triangulaire pourvue d'épines courtes. Elle peut atteindre 6 à 12 mètres de développement. Les fruits s'attachent directement à ces tiges. La plante est largement répandue dans la zone tropicale et subtropicale

(climat chaud plus ou moins humide) et parfois dans certaines zones d'altitude. Les fruits sont des baies de taille variable (d'une pomme à un pomelo, de 150 à 600 g) et portent des écailles verruqueuses ou foliaires selon les types. L'épiderme de quelques millimètres d'épaisseur est souple au toucher. Sa couleur varie selon les variétés du jaune d'or au rouge vif. Il protège une pulpe cohérente

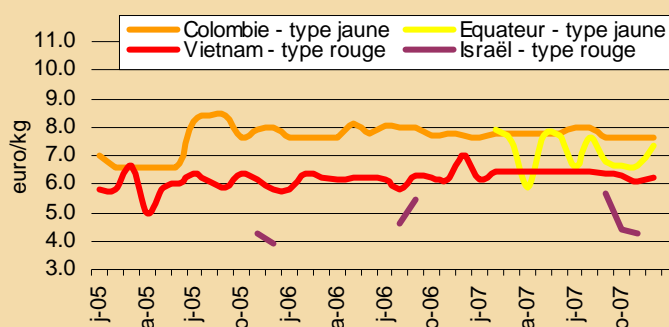
mais légèrement spongieuse, de couleur blanche ou rouge violacé, parsemée de nombreuses petites graines comestibles. Les principales variétés disponibles sur le marché européen sont la variété à peau jaune et chair blanche, la variété à peau rouge et chair blanche et la variété à peau et chair rouges. La chair du fruit est rafraîchissante et de saveur peu prononcée. Elle est généralement consommée crue, mais peut également l'être sous forme de jus et sorbet.

Pays fournisseurs et calendrier

Les pitahayas jaunes disponibles sur le marché européen proviennent en grande majorité de Colombie, qui a fait de ce fruit depuis quelques années l'une de ses spécialités à l'exportation. Israël et l'Equateur font également partie des pays fournisseurs. Les pitahayas rouges ou fruits du dragon proviennent plutôt d'Asie, et notamment du Vietnam, mais également et plus récemment d'Israël. Les quantités commercialisées restent modestes avec quelques centaines de tonnes par an. Ce fruit de saveur assez neutre est rafraîchissant mais vaut surtout par sa forme originale qui le confine à une utilisation d'élément attractif dans des corbeilles de fruits composées ou dans la composition de jus de fruits frais dont quelques établissements se sont fait les spécialistes ces dernières années. La pitahaya jaune de Colombie est généralement plus goûteuse que les autres types rencontrés sur les marchés européens. Elle entre dans la gamme des fruits exotiques commercialisés en épicerie fine ou chez des détaillants spécialisés. Le fruit du dragon, très fragile, reste assez fade. Il est principalement consommé par les populations asiatiques d'Europe. Contrairement à de nombreux fruits d'importation disponibles tout au long de l'année, les pitahayas et fruits du dragon connaissent une saisonnalité marquée, expliquant leur absence à

certaines périodes de l'année. La Pitahaya jaune se commercialise généralement tout au long de l'année. Toutefois, l'approvisionnement connaît quelques variations car la production colombienne provient davantage de cueillette que de culture intensive. Quant au fruit du dragon, il est plus rare de mars à juin.

Pitahaya - Avion - Prix de gros aux Pays-Bas



Source : ITC-MNS



Colisage et calibrage

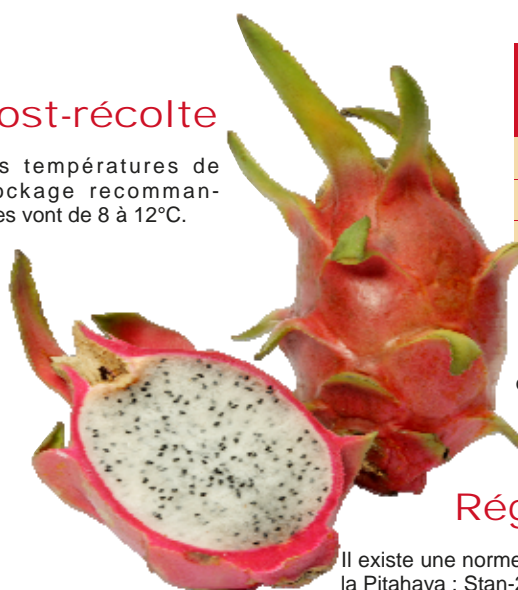
Le colisage le plus souvent utilisé pour les pitahayas jaunes de petit calibre (Colombie) est le carton plateau alvéolé de 2 à 3 kg. Les fruits du dragon jaunes ou rouges sont quant à eux fréquemment conditionnés dans des cartons télescopiques d'environ 5 kg.

Le calibrage des pitahayas et des fruits du dragon correspond au nombre de fruits par carton.



Post-récolte

Les températures de stockage recommandées vont de 8 à 12°C.



PITAHAYA	
Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	53 Kcal
Glucides	11.8 g
Vitamine C	8 mg

Nutrition

Les pitahayas à chair rouge ont des propriétés antioxydantes et colorantes.

Réglementation

Il existe une norme du Codex Alimentarius pour la Pitahaya : Stan-237/2003 amendée en 2005.

Photos © Guy Bréhinier





Fiche produit

Le plantain

Musa paradisiaca
(famille des Musacées)

Descriptif

Le bananier plantain fait partie des bananes à cuire (plantain, banane d'altitude). Comme la banane dessert, c'est une herbacée dont chaque tige donne un seul régime, puis meurt, remplacée par des rejets. Le bananier plantain a un grand développement (4 à 6 mètres de hauteur) et produit un gros régime, avec plusieurs mains. On le cultive surtout en Afrique, en Amérique latine et dans les Caraïbes. Il

existe de nombreuses variétés regroupées en type « French » (nombreuses mains, doigts moyens) et en type « Corne » (quelques mains, grands doigts).

La banane plantain, contrairement à la banane dessert, a la particularité de peu transformer son amidon en sucre. C'est un fruit long, de 30 à 40 cm. Il est récolté vert après 10 à 13 mois de culture selon les

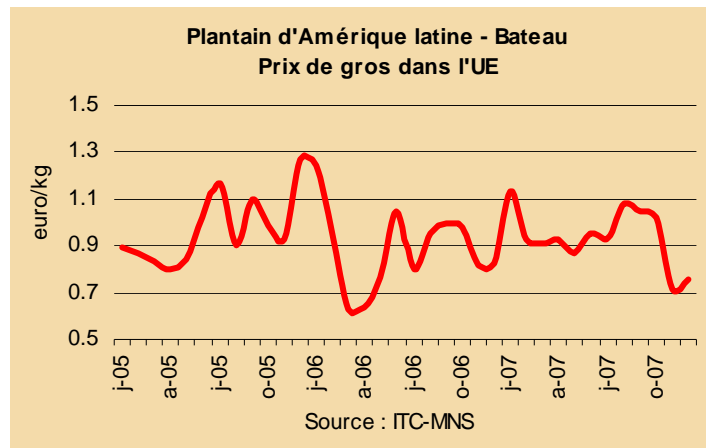
conditions de production, et devient jaune en mûrissant. De composition proche de la pomme de terre, la banane plantain est un légume de base dans ses zones de culture. Mûre, elle peut être frite ou grillée. Verte, elle se consomme bouillie et en purée. Elle peut aussi être séchée et transformée en farine afin d'être utilisée par l'industrie agro-alimentaire ou sous forme de bouillie pour bébés.

Pays fournisseurs et calendrier

Près de 55 % de la production mondiale de banane à cuire est localisée en Afrique. Pourtant, sa part dans les échanges mondiaux est nulle. Ainsi l'Ouganda, premier producteur mondial de banane à cuire, n'est que quatrième dans la liste des fournisseurs de l'UE, avec des quantités minimes de l'ordre du millier de tonnes. Ce paradoxe s'explique par la très forte et très dynamique demande locale et une incapacité à intensifier la culture et donc l'offre en vue d'une exportation.

De plus, le marché du plantain en Europe est très concurrentiel et les prix d'achat sont souvent au plancher. Pour les mêmes raisons que pour la banane dessert, les filières latino-américaines sont plus compétitives que leurs consœurs africaines. Ainsi, l'Amérique latine, avec en tête l'Equateur, la Colombie et le Costa Rica, détient la quasi-totalité du marché.

La banane plantain est importée toute l'année en Europe pour des quantités avoisinant 60 000 à 70 000 tonnes.



Colisage et calibrage

La banane plantain est emballée individuellement, en doigts, dans des cartons télescopiques de 25 et 50 lb net, soit environ 11.3 et 22.7 kg net. La banane plantain étant un fruit relativement robuste, les doigts sont placés directement dans les cartons sans suremballage. L'homogénéité des fruits, la longueur et le calibre sont les critères de choix des acheteurs.



Photos © Guy Bréhinier

© Régis Domergue

Plantain — Union européenne — Importations									
en tonnes	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Extra UE-27, dont	68 644	74 649	75 222	44 771	88 932	56 868	55 025	74 597	68 449
Equateur	37 068	38 368	46 647	24 062	61 250	31 205	33 339	36 080	34 017
Colombie	26 813	26 312	16 413	16 333	13 800	17 929	17 001	25 863	25 605
Costa Rica	3 216	4 881	8 754	3 270	7 778	6 221	3 403	8 936	6 769
Ouganda	24	31	70	80	98	154	371	1 040	1 553
Ghana	142	140	198	285	292	214	124	211	181
Dominique	557	661	546	335	351	234	368	293	167
Rép. dominicaine	19	21	20	3	6	18	61	21	48
Ste Lucie	0	0	0	0	0	2	1	7	41
Panama	520	3 855	790	160	270	47	0	943	24
Surinam	36	7	12	9	12	16	13	254	11
Cameroun	148		22	24	8	3	5	7	8

Source : Eurostat, code 08030011



PLANTAIN Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	132 Kcal
Glucides	30 g
Vitamine C	11 mg

Nutrition

La banane plantain est énergétique et facile à digérer. Elle est riche en fibres, en amidon (27 % contre 20 % pour la pomme de terre), magnésium (33 mg) et potassium (350 mg).

Les glucides de la banane plantain sont constitués essentiellement d'amidon. Avant cuisson, 66 % de cet amidon résiste à l'amylose pancréatique (l'enzyme de l'organisme capable de scinder la molécule d'amidon en de plus petites particules). Après cuisson, la transformation de l'amidon par l'amylose est complète. Par contre, si on attend le refroidissement de la banane plantain, 10 % de l'amidon résiste à l'action de l'amylose. Pour une meilleure digestibilité, il est donc préférable de consommer le plantain rapidement après cuisson.

Post-récolte

Le plantain est un fruit climactérique.

A la différence de la banane dessert, il ne séjourne pas en mûrisserie. En mûrissant naturellement, en 8 à 10 jours, les tissus de la peau s'amollissent, la chlorophylle se détruit et rend la banane de plus en plus jaune.

Les températures de stockage recommandées vont de 7 à 13°C. Il ne faut pas stocker le fruit au froid.

Sa durée de vie en rayon est de 21 jours.

Réglementation

Il n'existe pas de norme particulière pour le plantain.



Fiche produit

Le ramboutan

Nephellium lappaceum L.
(famille des Sapindaceae)
Autre nom : litchi chevelu

Descriptif

Le ramboutan est un arbre vigoureux pouvant atteindre 15 à 20 mètres de haut. Les feuilles allongées sont luisantes et de couleur vert foncé sur le dessus et d'un vert plus pâle sur la partie inférieure. L'aire d'implantation du ramboutan se situe sous climat tropical chaud et humide. Une période plus sèche est indispensable afin de provoquer la floraison et par voie de conséquence une bonne production. Celle-ci reste très variable allant de 25 à 200 kg par arbre. Dans de bonnes conditions, la fructi-

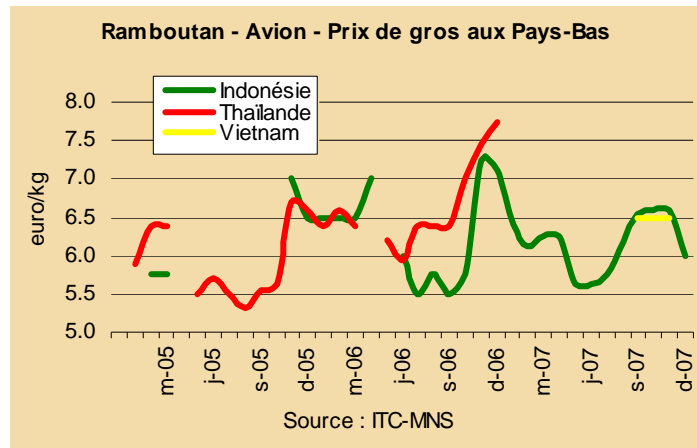
fication intervient environ trois ans après le greffage ou le marcottage. La production à partir de semis est plus tardive, de l'ordre de cinq à six ans.

Le ramboutan est un fruit rond à oblong, de 5 à 6 cm de long. Il est composé d'une coque souple mais assez épaisse, parsemée d'épines molles dont la couleur varie du jaune au rouge à maturité. Son apparence explique son nom de litchi cheve-

lu par comparaison au litchi, fruit de la même famille botanique souvent préféré au ramboutan. La coque renferme une pulpe (arille) blanchâtre, plus ou moins translucide, contenant une graine lisse et brunâtre. La chair adhère plus ou moins à la graine centrale selon les cultivars. La pulpe est de saveur agréable et acidulée. Le ramboutan est principalement consommé à l'état frais, mais on le trouve également en conserves ou en confitures. Les feuilles, l'écorce et les graines grillées possèdent des vertus médicinales.

Pays fournisseurs et calendrier

Originaire de Malaisie, le ramboutan s'est largement répandu dans toute l'Asie tropicale humide, avant de gagner les zones climatiques équivalentes des autres continents. Toutefois, la fourniture de ramboutan sur le marché européen provient en majorité d'Asie et plus particulièrement de Thaïlande et d'Indonésie. D'autres origines se manifestent également sur le marché européen, mais avec des quantités beaucoup moins importantes, comme par exemple Madagascar et le Guatemala. A Madagascar, le ramboutan a permis pendant plusieurs années d'allonger la campagne d'exportation de litchi car il est disponible plus tardivement. Mais depuis le fort développement des exportations de litchi par bateau, les délais de transport maritime ont naturellement repoussé la fin de sa campagne, empiétant sur la période d'exportation des ramboutans dont la fenêtre de commercialisation s'est progressivement refermée. Ainsi le ramboutan se commercialise plutôt durant les périodes où le litchi est peu ou pas présent sur le marché. Il trouve également une place commerciale en fin d'année où il diversifie la gamme des exotiques festifs. Le fruit reste fragile et l'oxydation rapide des épines molles qui recouvrent l'épiderme est un facteur de dépréciation du produit. Le ramboutan répond davantage à une volonté d'originalité du commerce haut de gamme qu'à un réel succès auprès de la clientèle, celle-ci préférant souvent le litchi plus accessible pour les fêtes de fin d'année.



RAMBOUTAN Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	63 Kcal
Glucides	14.5 g
Vitamine C	17 à 32 mg

Nutrition

Moins riche que le litchi en potassium, le ramboutan contient plus de vitamine C.

Colisage et calibrage

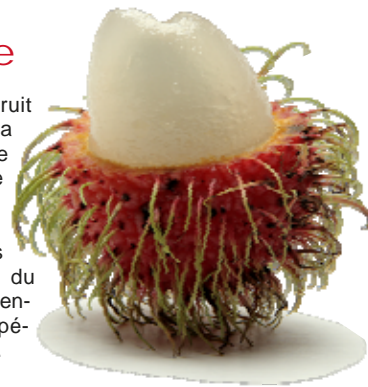


Le plus fréquemment, les ramboutans sont conditionnés dans des cartons de 2 kg net. Ils sont soit liés sur deux couches dans un carton d'environ 300 x 400 mm télescopique ou à rabats, soit préemballés en barquette de 1 kg filmée comme les marchandises de Thaïlande. Les barquettes de fruits sont ensuite conditionnées par deux dans le carton d'expédition.

Dans l'usage, il n'existe pas de calibrage déterminé. On se référera à la norme Codex.

Post-récolte

Le ramboutan est un fruit non-climactérique. La température de stockage recommandée est de 3.5°C. Son évolution physiologique et ses altérations éventuelles sont proches de celles du litchi. Il est également sensible à une pourriture pédonculaire à *Phomopsis*.



Photos © Guy Bréhini

Réglementation

Il existe une norme du Codex Alimentarius pour le ramboutan : Stan-246/2005.



Fiche produit

Le tamarillo

Cyphomandra betacea (cav.) Sendt.
(famille des Solanaceae)
Autre nom : tomate d'arbre

Descriptif

L'arbre à tomate est un arbuste rustique peu ramifié, d'une taille de 3 à 6 mètres de haut. Son aire d'origine se localise dans les forêts andines. Bien que répandu dans d'autres zones subtropicales, l'arbre à tomate ne fait l'objet d'une culture importante qu'en Amérique du Sud et en Nouvelle-Zélande. Il se complaît dans les zones subtropicales ou tropicales d'altitude, jusqu'à 2 500 m. Les feuilles persistantes se groupent à l'extrémité des rameaux et dégagent une odeur musquée. Elles atteignent 15 à 30 cm de long et jusqu'à 12 cm

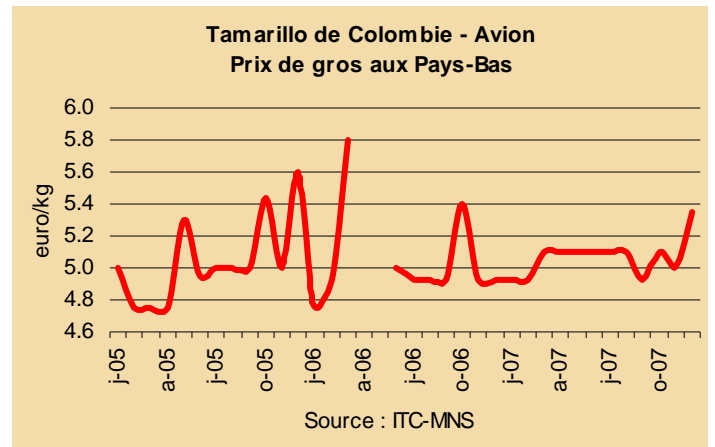
de large. Les fruits sont des baies ovoïdes, longuement pédonculées et de la taille d'un oeuf. Leur couleur varie du rouge violacé au jaune orangé, avec parfois des stries plus sombres dans la longueur du fruit. L'épiderme, assez fin et très adhérent à la chair, confère une certaine amertume au fruit. L'intérieur du tamarillo rappelle la

tomate, la pulpe dégagant une saveur aigre douce, peu parfumée mais rafraîchissante.

Le tamarillo est le plus souvent consommé à l'état frais, mais il se prête également à de nombreuses transformations telles que confiture, gelée, sorbet, fruit sec ou cuit. Lorsqu'il n'est pas tout à fait mûr, il est utilisé pour la confection de chutney et de curry. Dans la région andine, il est souvent proposé en jus additionné de lait.

Pays fournisseurs et calendrier

Le tamarillo est par excellence un fruit de complément de gamme. Les volumes importés sur le marché européen sont faibles et le principal fournisseur est la Colombie. Il est disponible tout au long de l'année, mais la demande s'accroît plus particulièrement à l'époque des fêtes où il élargit la gamme des fruits rares. Il est essentiellement distribué dans le commerce de détail de type épicerie fine ou pour la composition de corbeilles de fruits exotiques.



Colisage et calibrage

Le tamarillo est le plus souvent conditionné en carton plateau alvéolé de 2.5 kg.

Le calibre des tamarillos correspond au nombre de fruits par colis. Les calibres les plus fréquents se situent entre 24 et 30 pièces par carton.



TAMARILLO	
Valeur nutritionnelle (pulpe/100 g)	
Energie	27 Kcal
Glucides	10 g
Vitamine C	25 mg
Vitamine A	150 à 500 UI

Nutrition

Le tamarillo est pauvre en calories, riche en vitamines A, E et C, ainsi qu'en phosphore et en calcium.

Post-récolte

C'est un fruit non climactérique. Il peut être entreposé durant deux à trois mois à des températures de 4 à 8°C.



Photos © Guy Bréhiniér

Réglementation

Il n'existe pas de norme spécifique pour ce fruit.



Fiche pays producteur

La papaye en Côte d'Ivoire

Premier fournisseur ouest-africain de papaye de l'Union européenne, la Côte d'Ivoire devance le Ghana et se positionne en troisième place derrière le Brésil et l'Equateur. Avec le développement des expéditions par voie maritime de la variété Golden, les exportations sont montées en flèche ces dernières années et devraient continuer leur progression. Toutefois, quelques handicaps subsistent et devront être réglés pour stabiliser les exportations autour de 4 000 tonnes, un objectif fixé par les opérateurs de la filière.



Localisation

La production de papaye est essentiellement située dans le sud du pays, en zone forestière. Les plus grandes plantations à l'export se trouvent dans la zone de Tiassalé, à environ 150 km de la capitale économique Abidjan. La culture de la papaye en Côte d'Ivoire remonte à une quarantaine d'années. La production à l'exportation était appuyée au départ par la station de recherche fruitière d'Azaguié (actuel CNRA). Il s'agissait principalement de la variété Solo. Aujourd'hui, la papaye n'est pratiquement plus cultivée dans la zone traditionnelle de production d'Abidjan-Azaguié. D'après le CNRA, elle ne représente plus que 2 % des surfaces cultivées en papayers, contre 77 % en 2003. Les dégâts causés par le Papaya Ringspot Virus, très développé dans cette région, expliquent en partie la désaffection des producteurs. Ce virus constitue une menace grave pour la production de papaye en Côte d'Ivoire. La culture s'est aujourd'hui déplacée dans la région de Tiassalé, pour le moment indemne de cette maladie. Elle produit plus de 97 % de la papaye, alors qu'elle ne représentait que 13 % en 2003.

Production et variétés

Selon la FAO, la production de papaye en Côte d'Ivoire s'étend sur 550 hectares et s'élevait à 4 300 tonnes en 2007. Mais il n'existe pas de statistiques nationales exactes sur l'évolution des superficies et de la production. La culture n'a cessé de croître depuis une dizaine d'années grâce à l'introduction de nouvelles variétés. Essentiellement composée à l'origine de papaye Solo, la production export s'est accrue grâce à l'introduction de la variété Golden par la SCB (Société des Cultures Bananières) qui est le principal exportateur de papaye de Côte d'Ivoire et également le plus gros producteur-exportateur de banane. La Golden est plus résistante aux maladies, notamment à la rouille et aux manipulations (récolte, conditionnement, transport). Elle bénéficie également d'une meilleure conservation lors de la mise en marché. Les plantations sont entièrement irriguées au goutte-à-goutte et bénéficient d'unités de production modernes. La majorité des plantations destinées à l'export sont certifiées. La lutte contre les acariens et l'assainissement pour éviter la propagation de la mosaïque sont les principaux problèmes rencontrés en production. La gestion des différents stades de maturité de la Golden exportée par bateau constitue aussi une difficulté encore non résolue. Ce handicap restera certainement un frein au développement des exportations maritimes s'il n'est pas réglé rapidement.



© P. Collard - SCB

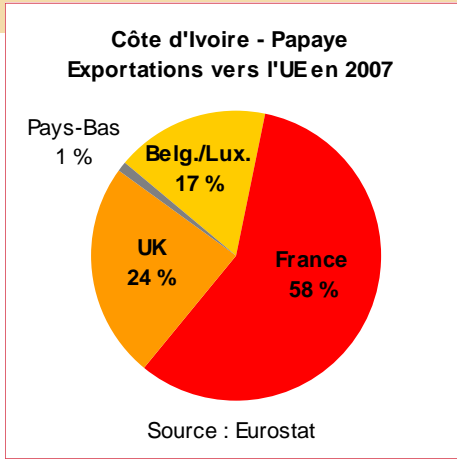
© P. Collard - SCB

Côte d'Ivoire — Papaye — Calendrier de production de la Golden

N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O
forte											
			moyenne								
							faible				

Calendrier de production

La production s'étend sur toute l'année, mais subit des variations importantes en fonction des facteurs climatiques. Elle est pratiquement nulle en juin, juillet et août, compte tenu des températures basses en période d'harmattan. Le développement des acariens pendant la saison sèche (de janvier à avril) constitue également une entrave. Durant le reste de l'année, la production est plus homogène avec des pics importants pendant la période novembre-décembre-janvier.

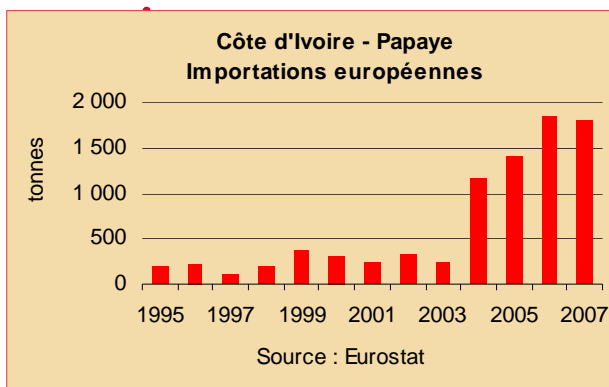


Débouchés

La production de papaye Golden est principalement destinée au marché d'exportation, tandis que la Solo est beaucoup plus présente sur le marché local. La transformation reste artisanale et modeste (jus, confiture, purée). Les produits transformés sont essentiellement destinés à la consommation sur le marché national.



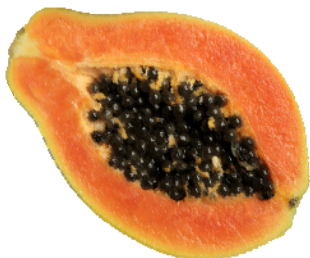
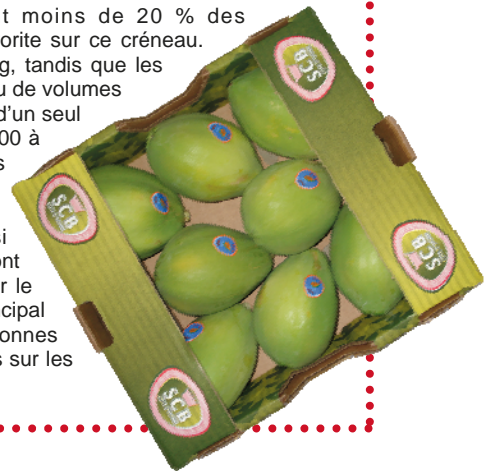
© Guy Bréhiner



Exportations globales

Les exportations de papaye ont démarré dans les années 1980-1990 avec de petits volumes expédiés par avion. Filière non traditionnelle et prometteuse, elle a bénéficié du soutien des projets Banque Mondiale : création de coopératives, nouvelles plantations, organisation de la filière, etc. Les exportations ont doublé entre 1995 et 1999, passant de 196 à 382 tonnes de papaye Solo avion. Quelques essais d'exportation par voie maritime ont bien été réalisés à cette époque, mais sans grand succès. C'est en 2004, avec le démarrage des envois de Golden par bateau que les exportations ont dépassé les 1 000 tonnes. Depuis, elles n'ont cessé de progresser grâce à une meilleure maîtrise de la logistique maritime, pour atteindre 1 805 tonnes exportées vers les marchés européens en 2007. Le créneau avion s'est réduit de manière drastique, représentant moins de 20 % des exportations globales. La papaye Solo, beaucoup plus fragile, reste la favorite sur ce créneau.

Les Golden exportées par bateau sont conditionnées en cartons de 3,5 kg, tandis que les papayes avion sont emballées en cartons de 5 kg. La Golden représente peu de volumes par avion. Plus de 80 % des exportations sont concentrées entre les mains d'un seul opérateur, la SCB, qui prévoit d'augmenter ses envois et d'atteindre les 3 000 à 3 500 tonnes en 2008. Mais les difficultés de commercialisation rencontrées lors de la campagne 2007 restent des contraintes importantes au développement des exportations. Forte concurrence du Brésil et de l'Equateur, soutien insuffisant aux producteurs ivoiriens (appui agronomique quasi inexistant, manque de financements, etc.), exploitations de petite taille sont autant de facteurs de fragilité de la filière. Dans ce contexte, s'imposer sur le marché européen s'avère un véritable défi. La France reste de loin le principal débouché, devant le Royaume-Uni et la Belgique, avec plus de 1 000 tonnes importées en 2007. Les papayes de Côte d'Ivoire sont également présentes sur les marchés allemand, espagnol et néerlandais.



© Guy Bréhiner

Logistique

Même si les papayes peuvent voyager à 8°C dans les cales des navires bananiers, les exportations sont entièrement conteneurisées. La majorité des expéditions sont effectuées en conteneurs chargés sur les navires bananiers, via la compagnie AEL, qui disposent d'une capacité de 50 à 100 conteneurs en pontée selon leur taille. Les exportations de papaye bénéficient de la même logistique maritime que les autres filières

fruitières de Côte d'Ivoire (banane, ananas et mangue) et peuvent également être chargées sur toutes les autres compagnies maritimes qui offrent un service reefer sur l'Europe (cf. **Fruitrop** n° 153, février 2008, p. 30).

Côte d'Ivoire — Papaye — Fret maritime

Marchés	Principales lignes maritimes		Temps de transport	Observations
	Port de départ	Port d'arrivée		
UE	Abidjan	Port Vendres	9 jours	AEL (ligne reefer)
		Anvers	10 jours	



Repères

Les principaux produits	En parts des volumes et des dépenses totales de fruits du mois en France		
	En %	Volumes	Dépenses
Pêche/nectarine	34		34
Pomme	12		11
Abricot	9		11

Pages

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

Avocat.....	33
Banane.....	35
Orange.....	37
Pomelo.....	38
Litchi.....	39
Mangue.....	40
Ananas.....	41
Fret maritime.....	42

JUILLET-AOÛT 2008

Pêche/nectarine

Le déficit de l'offre a été un peu moins marqué qu'en juin, mais il est resté très significatif notamment en août. Dans ce contexte, les ventes ont été fluides, malgré des conditions météorologiques peu propices à la consommation et des prix très soutenus tant au stade expédition que détail.

Juil-août 08 / Juil-août 07			
Prix	↗	Vol.	↘

Pomme

L'approvisionnement est resté sensiblement inférieur à la normale. Les volumes de l'hémisphère Sud, qui alimentent le marché en juillet, ont continué d'être très modérés, du fait d'un déficit de production de bicolores en Nouvelle-Zélande et d'arbitrages peu favorables au marché communautaire. Ainsi, le démarrage de la campagne française en août s'est opéré dans de très bonnes conditions sur un marché vide. Les prix se sont maintenus à un niveau sensiblement supérieur à la moyenne.

Juil-août 08 / Juil-août 07			
Prix	↗	Vol.	↘

Abricot

Les volumes proposés ont été extrêmement limités. Le déficit de production est resté majeur, notamment en variété Bergeron. La campagne s'est terminée précocement début août. Les prix se sont maintenus à un niveau très soutenu.

Juil-août 08 / Juil-août 07			
Prix	↗↗	Vol.	↘↘

Fret maritime

Fin juin, les opérateurs avaient l'espoir que le marché de l'affrètement resterait fort pendant les mois d'été. Cet espoir a été brutalement balayé au début du mois de juillet, avec une baisse dramatique des activités spot. Après une série de contrats stables mais en diminution, l'accumulation soudaine de navires au canal de Panama a coïncidé avec une perte d'enthousiasme—prévue—des opérateurs banane pour l'affrètement.

Juil-août 08 / Juil-août 07			
grands reefers	↘	petits reefers	↘

Remarques méthodologiques

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



Avocat

JUILLET-AOUT 2008

Le marché a fait du yoyo durant ces deux mois d'été. La reprise initiée courant juin s'est confirmée en juillet. D'une part, la demande est restée d'un bon niveau, grâce au maintien d'un assez grand nombre d'opérations promotionnelles dans la grande distribution. D'autre part, l'approvisionnement est revenu à un niveau moyen. Pourtant, la campagne sud-africaine a poursuivi son développement. Les arrivages ont été sensiblement supérieurs à la moyenne, de larges volumes de Hass compensant ceux plutôt modérés de variétés vertes. Cependant, les apports du Pérou ont été déficitaires, les commandes ayant été réduites durant la période difficile traversée en juin. Le prix moyen mensuel a affiché un niveau supérieur à la moyenne.

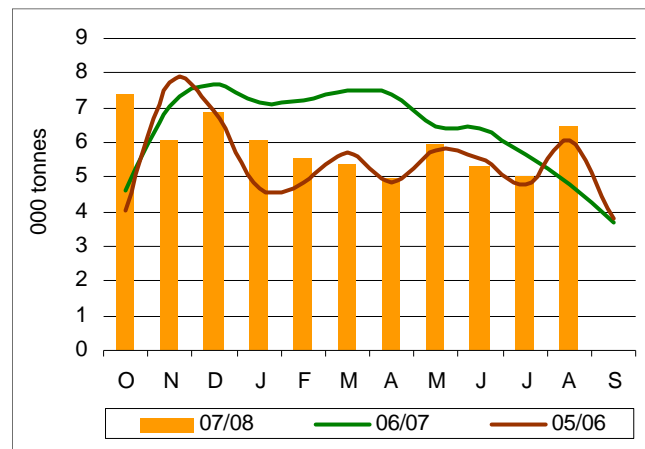
Le marché a quand même de nouveau basculé en août. La demande a sensiblement ralenti, alors que l'offre globale s'est montrée nettement supérieure à la moyenne. Les arrivages d'Afrique du Sud ont été très soutenus et ceux du Pérou ont repris de l'ampleur pour devenir eux aussi très importants durant les deux dernières décades. Les prix ont fléchi et sont passés sous le coût de revient durant la dernière partie du mois. Le Kenya a apporté un complément d'offre modéré pendant toute cette période.

Comparatifs mensuel et annuel

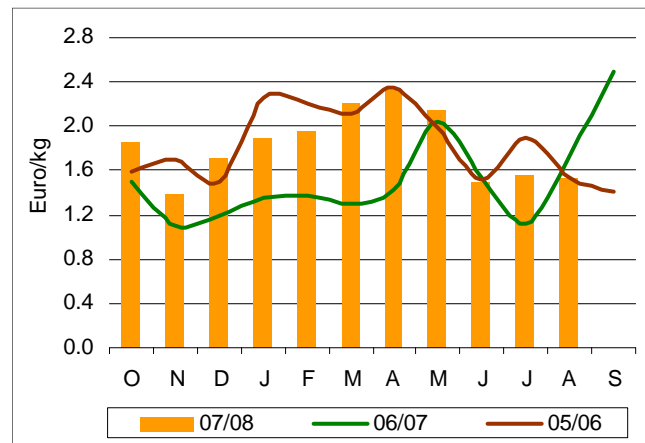
Volumes	Prix
août 2008 / juillet 2008	
↗ + 28 %	= ↘ - 1 %
juillet-août 2008 / juillet-août 2007	
↗ + 10 %	↗ + 9 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes

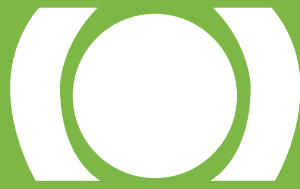


Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Juillet 2008	Août 2008	Comparatif (en %)				Cumul saison 2007/2008	Comparatif saisons (en %)	
			2008/2007		2008/2006			07-08/06-07	07-08/05-06
			Juillet	Août	Juillet	Août		Juillet-Août	Juillet-Août
Pérou	2 493	3 370	- 22	+ 64	+ 9	+ 29	11 770	+ 34	+ 27
Kenya	428	797	- 29	+ 29	- 61	- 34	3 549	- 18	- 43
Afr. du Sud	2 101	2 274	+ 13	+ 20	+ 49	+ 34	8 851	+ 26	+ 48
Total	5 022	6 441	- 11	+ 34	+ 5	+ 6	24 170	- 42	- 39



COMPAGNIE
FRUITIERE

Avec **Kirikou,**
1 surprise

à collectionner
dans votre sachet
de bananes



© 2008 Kirikou



© Denis Loelliet

Banane

JUILLET-AOUT 2008

Le marché européen s'est bien comporté durant la période estivale, souvent synonyme de crise grave. Pourtant, l'approvisionnement s'est montré plutôt conséquent en juillet. Le déficit des apports cumulés d'Afrique et des Antilles est resté marqué. Cependant, les arrivages de banane dollar ont été très soutenus, les volumes exportés vers l'Europe ayant été supérieurs à ceux de 2007 pour toutes les origines majeures. Néanmoins, la demande s'est montrée d'un bon niveau pour la saison. D'une part, les températures ont été plutôt inférieures à la normale durant les trois premières semaines. Mais surtout, la concurrence des fruits de saison a été beaucoup plus limitée que l'an passé en raison du déficit important des productions de fruits à noyau. Ainsi, les prix ont conservé un niveau supérieur à la moyenne, en particulier en France et en Italie.

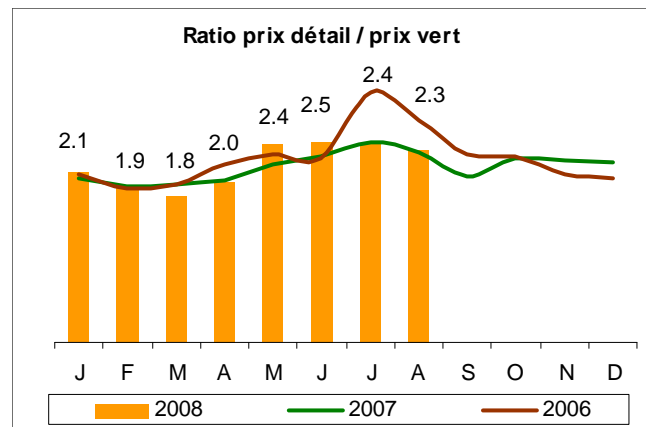
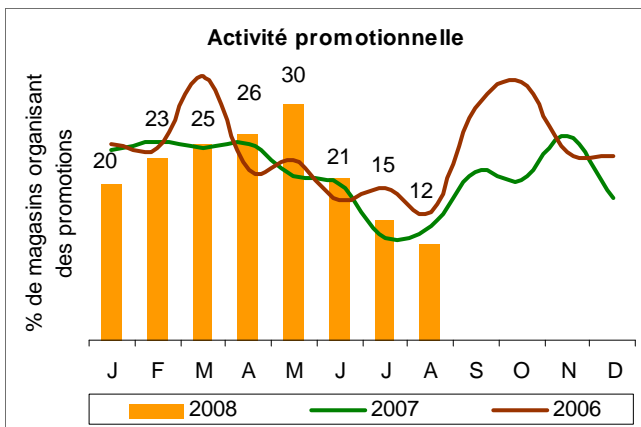
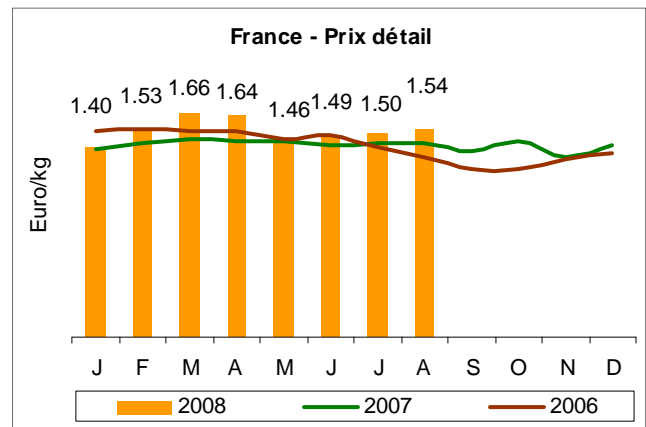
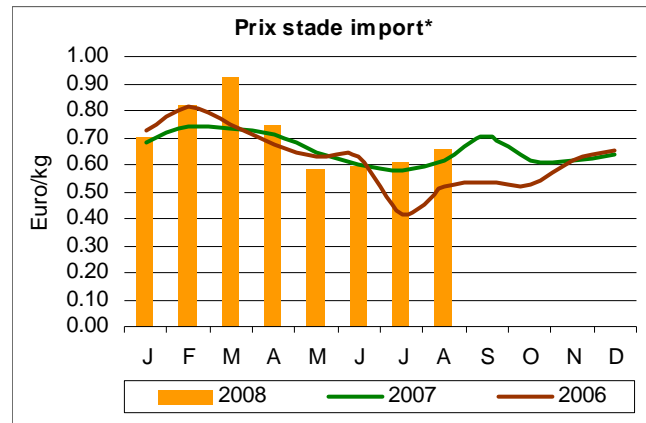
Ils sont restés d'un bon niveau en août. Les conditions météorologiques ont continué d'être favorables à la consommation, en particulier en milieu de mois, alors que la concurrence des fruits de saison est restée très modérée. La campagne d'abricot s'est terminée dès la première semaine du mois et l'offre en pêche et nectarine a décliné précocement. De plus, les volumes offerts ont sensiblement décliné. Les arrivages de banane dollar sont revenus à un niveau proche de la moyenne, alors que le déficit des arrivages cumulés des Antilles et d'Afrique s'est élargi.

Comparatifs mensuel et annuel	
Volumes*	Prix de référence UE**
août 2008 / juillet 2008	
↘ - 18 %	↗ + 8 %
juillet-août 2008 / juillet-août 2007	
↘ - 15 %	↗ + 6 %

* Arrivages Afrique/Antilles

** Prix Allemagne vert GlobalGap

Marché français de la banane — Indicateurs



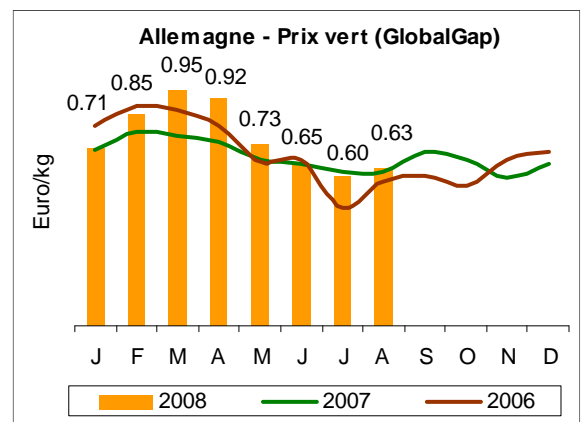
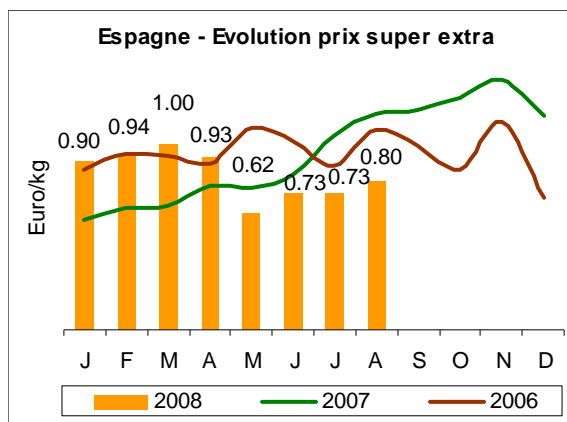
* Origine Afrique

Marché européen de la banane — Indicateurs

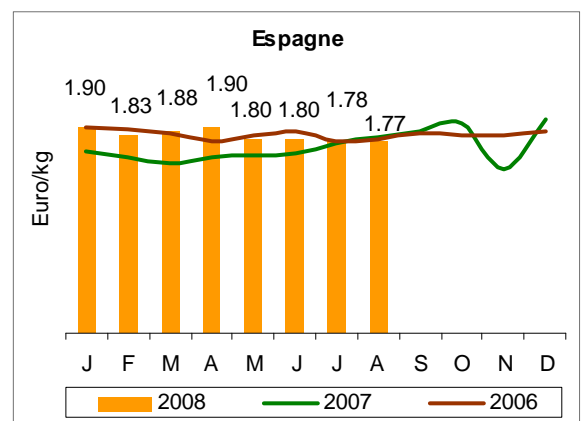
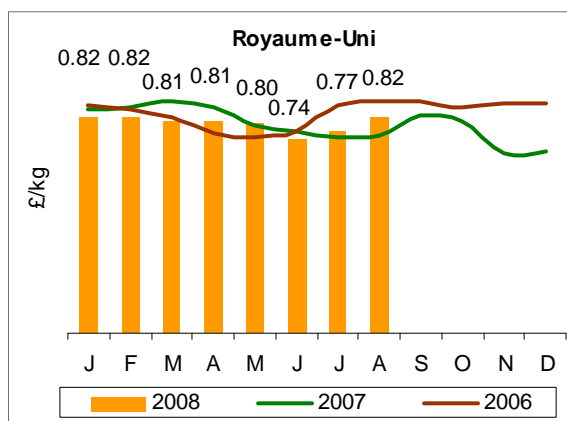
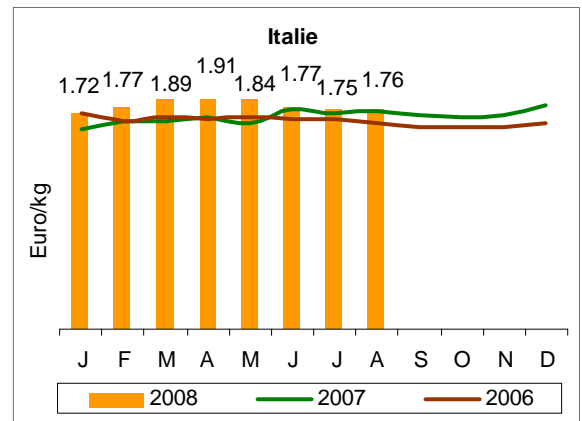
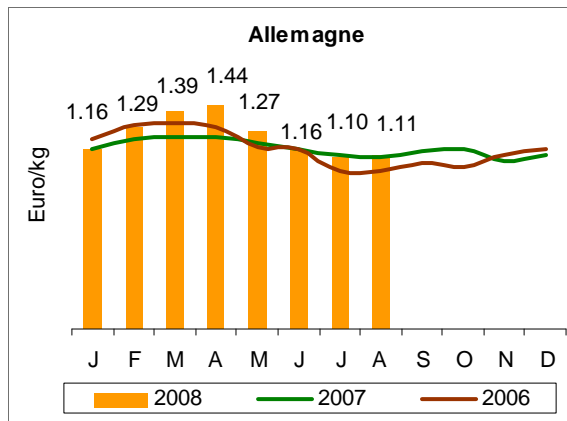
Principales origines en Europe

En tonnes	Juillet 2008	Août 2008	Comparatif (en %)				Cumul saison 2008	Comparatif saisons (en %)	
			2008/2007		2008/2006			2008/2007	2008/2006
			Juillet	Août	Juillet	Août			
Martinique	11 367	7 644	- 32	- 50	- 27	- 57	87 825	- 36	- 31
Guadeloupe	4 068	4 259	+ 5	+ 9	+ 7	- 10	26 485	- 16	- 10
Canaries	24 681	20 932	+ 18	+ 12	+ 42	+ 14	245 021	+ 10	+ 16
Côte d'Ivoire	8 242	7 782	- 20	- 33	- 33	- 48	77 410	- 28	- 43
Cameroun	16 746	13 718	+ 22	- 14	- 12	- 22	161 086	+ 11	0
Ghana	4 151	3 354	+ 144	+ 20	-	-	30 162	-	-

Prix vert en Europe



Prix détail en Europe



Sources : Cirad, SNM, TW Marketing Consulting



Orange

JUILLET-AOUT 2008

L'approvisionnement en provenance de l'hémisphère Sud, limité depuis le début de la saison, a continué de se développer et s'est montré sensiblement supérieur à la moyenne tant en juillet qu'en août. Les arrivages d'Afrique du Sud sont montés en puissance durant toute la période, avec la pleine saison de Navel puis celle de Valencia. Ils ont été importants, notamment en août, grâce à une bonne récolte de Navel et à un arbitrage favorable au marché communautaire, au détriment de la Russie et plus encore de l'Extrême-Orient. De même, les volumes de Valencia d'Argentine ont été soutenus. La production s'est montrée d'un bon niveau et les exportateurs ont là aussi préféré le marché communautaire à la Russie. Les Valencia d'Espagne et du Brésil ont constitué un complément d'offre limité.

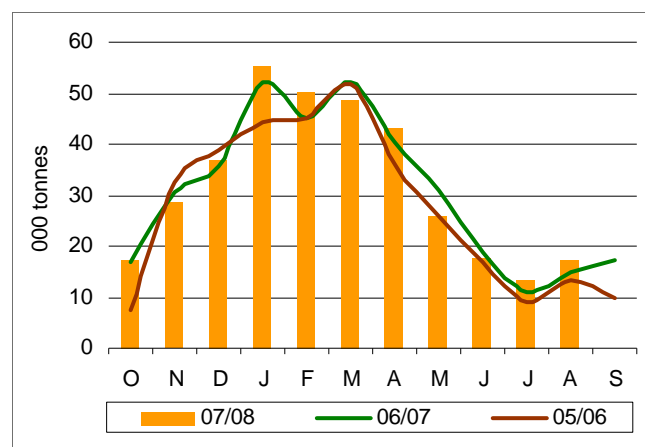
Le marché s'est alourdi, mais est parvenu à conserver son équilibre en juillet. La demande est restée de saison et aucun stock n'était disponible en début de mois. La situation s'est nettement dégradée début août. Les stocks disponibles et la lenteur de la demande, qui n'a pas repris et s'est montrée nettement inférieure à la normale durant la deuxième quinzaine notamment sur les places d'Europe du Nord, ont fait plonger le marché. Le prix moyen, assez soutenu en juillet, a affiché un niveau nettement inférieur à la moyenne en août.

Comparatifs mensuel et annuel

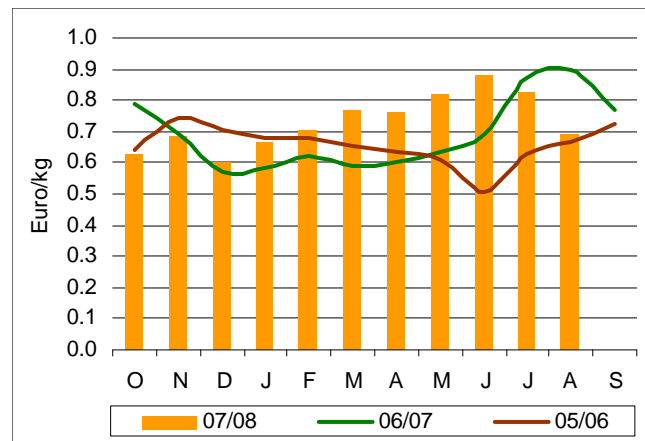
Volumes	Prix
août 2008 / juillet 2008	
↗ + 30 %	↘ - 16 %
juillet-août 2008 / juillet-août 2007	
↗ + 18 %	↘ - 16 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Juillet 2008	Août 2008	Comparatif (en %)				Cumul saison 2007/2008	Comparatif saisons (en %)	
			2008/2007		2008/2006			07-08/06-07	07-08/05-06
			Juillet	Août	Juillet	Août		Juillet-Août	Juillet-Août
Espagne	2 782	1 072	- 21	- 19	- 16	- 42	270 544	- 7	+ 2
Afr. du Sud	10 343	16 300	+ 40	+ 19	+ 78	+ 42	30 346	+ 31	+ 57
Maroc	253	-	+ 261	-	-	-	14 485	+ 90	+ 24
Total	13 377	17 372	+ 22	+ 16	+ 47	+ 31	315 375	+ 14	+ 15



© Eric Imbert

Pomelo

JUILLET-AOUT 2008

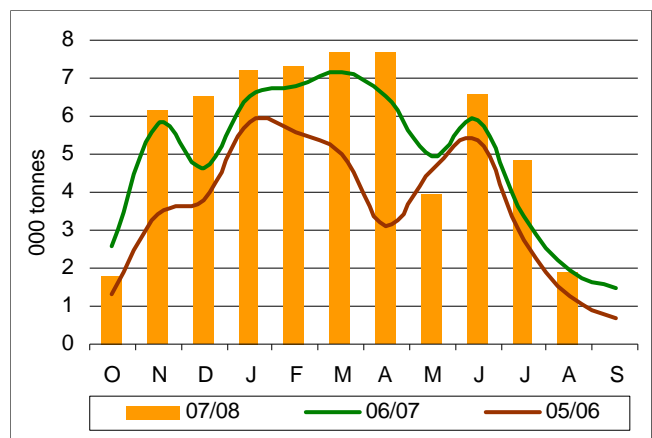
Les arrivages, moyens en juin, ont été sensiblement supérieurs à ceux réceptionnés en 2006 et 2007, notamment durant le mois de juillet. Comme tous les ans, les livraisons d'Afrique du Sud ont amorcé leur déclin début juillet, mais elles se sont maintenues à un niveau supérieur de 15 à 20 % à celui de 2007. De plus, les apports d'Argentine ont eux aussi été plus importants, tant sur les marchés d'Europe de l'Est que de l'Ouest. Le Mexique (Michoacán) puis le Honduras sont venus apporter un complément de volume similaire à celui de l'an passé à partir de mi-juillet et début août respectivement.

La demande s'est montrée moyenne en France, mais plutôt lente en Europe du Nord. Elle s'est concentrée sur les fruits sud-africains, permettant à cette origine de maintenir des prix soutenus. Dans ce contexte, la situation a été plus difficile pour l'Argentine, d'autant que des problèmes qualitatifs ont été recensés sur certaines marques. De même, l'entrée en marché des fruits mexicains et honduriens a été assez laborieuse. Le prix moyen durant cette période a affiché un niveau supérieur à celui de l'année dernière, mais il cache des disparités importantes entre origines.

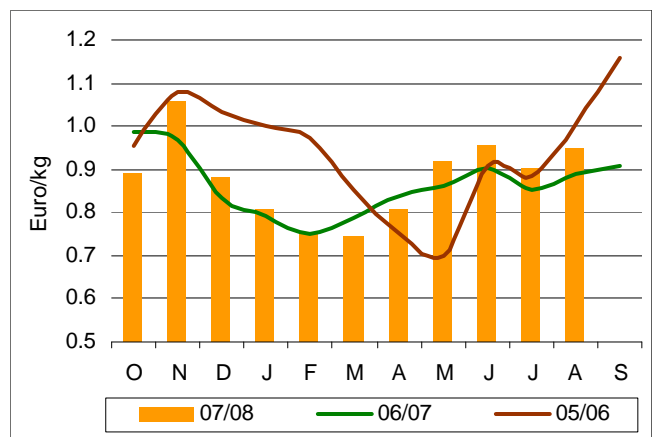
Comparatifs mensuel et annuel	
Volumes	Prix
août 2008 / juillet 2008	
↘↘↘ - 61 %	↗ + 5 %
juillet-août 2008 / juillet-août 2007	
↗↗ + 27 %	↗ + 6 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Juillet 2008	Août 2008	Comparatif (en %)				Cumul saison 2007/2008	Comparatif saisons (en %)	
			2008/2007		2008/2006			07-08/06-07	07-08/05-06
			Juillet	Août	Juillet	Août		Juillet-Août	Juillet-Août
Argentine	1 894	81	+ 70	- 72	+ 68	- 58	5 230	+ 13	+ 23
Afr. du Sud	2 960	1 814	+ 31	+ 10	+ 82	+ 68	9 805	+ 5	+ 28
Total	4 854	1 895	+ 76	+ 49	+ 12	- 17	15 035	+ 26	- 31



Litchi

Litchi — Prix import en Hollande — Euros/kg

juillet-août	Min	Max
Par bateau		
Thaïlande	2.10	2.50
Thaïlande (variétés à gros fruits)	2.20	3.00
Israël	3.00	4.00

JUILLET-AOUT 2008

Le marché européen du litchi s'est révélé assez étroit durant la période estivale de juillet et août. La campagne de Thaïlande s'est achevée progressivement pour laisser place aux produits israéliens. L'essentiel des volumes de litchi thaïlandais se sont commercialisés aux Pays-Bas, alors que les fruits d'Israël trouvaient une audience plus large sur les différents marchés européens dès leur début de campagne. Les cours de ces deux origines sont restés relativement stables durant l'été, faisant l'objet d'une demande limitée. Les livraisons peu abondantes correspondaient aux nécessités d'approvisionnement.

Commencée fin avril, la campagne d'exportation du litchi de Thaïlande s'est achevée à la fin juillet. En seconde quinzaine du mois, les arrivages s'amenuisaient sensiblement et les ventes portaient également sur des marchandises stockées. D'où un effritement des cours. Dès le début du mois de juillet, on enregistrait une baisse qualitative des produits qui se répercutait sur les prix de vente. Tout d'abord ponctuelles, ces dégradations de prix tendaient à se généraliser par la suite. Les arrivages de Thaïlande ont été essentiellement réceptionnés en Hollande, puis répartis sur les différents marchés européens. Il semble que la désaffection pour le litchi en France pendant la période estivale se confirme encore cette année, avec des ventes extrêmement faibles et discontinues. Pour cette campagne, la Thaïlande semble avoir développé, en marge de ses exportations habituelles, des expéditions de variétés à gros fruits (Chakrapat ou Emperor). La fourniture de ces fruits a débuté fin juin-début juillet pour s'achever dans les premières semaines d'août, prolongeant ainsi la campagne thaïlandaise traditionnelle de quelques semaines. Bien accueillis lors des premiers arrivages, ces fruits de gros calibre ont vu l'attention qui leur était portée s'éro-

der progressivement, avec des prix en baisse. Quelques lots par avion ont été commercialisés sur le marché français début juillet, à des prix élevés (9.00-10.00 euros/kg). Après l'écoulement de petites quantités, la commercialisation s'arrêtait par manque d'intérêt de la clientèle.

La commercialisation des litchis de Thaïlande devenait plus difficile à partir de la mi-juillet, du fait de la concurrence des fruits d'Israël, qui démarrait sa campagne d'exportation. Après avoir été assez soutenu durant les trois premières semaines de juillet, le prix des litchis israéliens fléchissait en fin de mois pour se stabiliser autour de 3.00-3.50 euros/kg jusqu'à fin août.

Sur le marché français, les litchis d'Israël faisaient leur apparition à la mi-juillet. Le cours de ces produits restait régulier jusqu'en fin de mois, autour de 3.00-3.50 euros/kg, malgré une demande faible. Les ventes étaient, en effet, limitées en quantité. En août, le prix fléchissait aux alentours de 2.50-3.00 euros/kg, avec un léger redressement en fin de mois (3.00-3.50 euros/kg) compte tenu des faibles quantités offertes. Parallèlement, le marché français recevait également quelques lots

de la variété « Nomaïtchi » (fruits sans noyau) par avion, vendus sur une base de 6.00 euros/kg. Ces produits s'écoulaient à travers des circuits de commercialisation de type épicerie fine.

En Belgique, la commercialisation des litchis d'Israël a commencé début juillet avec des cours de 3.50 euros/kg. Comme sur les autres marchés européens, les prix déclinaient ensuite pour se stabiliser autour de 3.00 euros/kg. Début août, ils se situaient encore à 3.00-3.25 euros/kg, mais chutaient à 2.00 euros/kg en milieu de mois. Le manque de demande et la qualité plus irrégulière des marchandises réceptionnées expliquaient cette tendance. En fin de mois, les cours se redressaient à 3.00-3.10 euros/kg.

Les prix mentionnés sur les différents marchés pour les marchandises d'Israël concernent les fruits de qualité satisfaisante. Durant ces deux mois, des variations plus marquées ont été enregistrées en fonction de la qualité des lots. On remarquera cette année la belle coloration de certains lots de litchi d'Israël, s'apparentant à celle des produits espagnols.

Litchi — Prix sur le marché hollandais au stade import — En euros/kg

Semaines 2008	27	28	29	30	31	32	33	34	35	Moyenne juil.-août 2008	Moyenne juil.-août 2007
Par bateau											
Thaïlande	2.20-2.50	2.20-2.30	-	2.10-2.20	-	-	-	-	-	2.15-2.30	2.00-2.50
Thaïlande*	2.80-3.00	2.70-3.00	2.50-2.75	2.50	2.50	2.20-3.00	-	-	-	2.50-3.25	nc
Israël	-	4.00	3.50-4.00	3.50-4.00	3.00-3.75	3.00-3.50	3.50-3.60	3.00-3.50	3.00-3.40	3.30-3.70	2.65-3.05

* variétés à gros fruits



© Christian Didier

Mangue

JUILLET-AOÛT 2008

Juillet et août se sont caractérisés par une demande limitée. Les fruits de saison et la période de congés ont nettement influé à la baisse la consommation des fruits tropicaux. A cette faible demande correspondaient des approvisionnements assez modérés, favorisant le maintien d'un cours médian. Nombre d'origines habituellement très présentes à cette période semblent avoir réduit leurs envois, répondant ainsi à la demande naturelle du marché sans provoquer de surapprovisionnement marqué.

En juillet, le marché était surtout approvisionné par le Brésil et le Sénégal. Les derniers lots de Côte d'Ivoire s'écoulaient difficilement en raison de leur mauvaise évolution. Le Mali poursuivait sa campagne avec des volumes en baisse. Enfin, le Mexique démarrait la sienne, mais là encore avec des quantités modérées. Les arrivages de multiples origines, en fin ou en début de campagne, ainsi que l'éventail des variétés et la qualité inégale contribuaient à une certaine confusion dans les transactions. Au cours du mois, on notait également quelques arrivages de République dominicaine et de Porto Rico, essentiellement en Keitt. Ces nouvelles origines compensaient les volumes en baisse des origines sortantes, comme la Côte d'Ivoire, sans toutefois provoquer de réel surapprovisionnement. Pour sa part, Israël débutait sa campagne en seconde quinzaine pour les fruits transportés par bateau, avec des Tommy Atkins puis Lilly. Les cours sont restés

stables durant la période et d'un niveau cohérent pour toutes les origines représentées. Les livraisons modérées semblent en être la raison principale. Elles ont permis de maintenir l'équilibre du marché face à une demande en perte de vitesse.

Le marché de la mangue avion est également resté stable en juillet du fait d'arrivages mesurés. Les mangues maliennes se sont valorisées à un niveau de prix légèrement inférieur à celui enregistré pour les autres origines disponibles, en fonction de leur stade de maturité parfois avancé. Les produits du Sénégal ont rapidement rencontré des difficultés de vente en raison d'une qualité manquant de fiabilité. L'apparition de taches évolutives a contraint les réceptionnaires à retrier fréquemment les lots mis en marché. La tenue inégale des mangues du Mexique a rendu leur vente plus complexe, dans un contexte de marché difficile. En milieu de mois débutait la campagne

d'exportation d'Israël avec les variétés Maya, Aya, Shelly et Kasturi, qui dominaient rapidement l'offre au détriment des Kent, en quantité moins importante.

En août, l'approvisionnement européen restait concentré sur le Brésil, avec des livraisons régulières de Tommy Atkins. Les mangues du Mali disparaissaient rapidement, laissant place à celles du Sénégal d'une seconde floraison. Les problèmes qualitatifs persistaient pour cette origine qui trouvait de plus en plus difficilement preneur. Des soucis de logistique entraînaient également des à-coups dans les arrivages, toujours préjudiciables à une bonne mise en marché. Les envois de fruits d'Israël s'amplifiaient progressivement et se diversifiaient au cours du mois avec des Kent mais aussi des Lilly. Toutefois, on notait la présence moins marquée que les années précédentes de cette origine, ce qui permettait de maintenir des prix stables tout au long du

mois. Des fruits de Porto Rico et de République dominicaine complétaient cet approvisionnement.

Le marché avion s'est caractérisé par une offre relativement limitée, permettant la stabilité des cours. Certaines irrégularités de qualité sur les lots d'Israël et du Mexique (développement de taches ou maturité avancée des fruits) ont entraîné ponctuellement un élargissement des fourchettes de prix, voire des ventes de dégageage en cas de qualité dégradée. Les fruits du Sénégal issus de la deuxième floraison ont reçu un accueil mitigé en raison d'une importante disparité qualitative et d'un manque de tenue marqué. Quelques lots de Kent et de Keitt de République dominicaine se valorisaient difficilement dans ce contexte de marché peu demandeur. En seconde quinzaine du mois, quelques lots de Kent d'Égypte, d'aspect peu attractif mais de bonne qualité gustative, complétaient l'offre avion.

Mangue — Estimation des arrivages — En tonnes										
semaines 2008	27	28	29	30	31	32	33	34	35	
Par avion										
Mali	60	40	-	-	-	-	-	-	-	-
Burkina	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mexique	-	-	20	40	20	20	15	-	-	-
Sénégal	40	50	30	-	-	-	-	-	-	-
Israël	-	-	-	-	-	-	-	-	40	40
Par bateau										
Brésil	704	440	680	830	1 120	1 100	940	900	940	
Mali	440	550	330	220	170	-	-	-	-	
Sénégal	550	1200	660	220	440	-	-	-	-	110

Mangue — Prix au stade import — En euros

Semaines 2007		27	28	29	30	31	32	33	34	35	Moyenne juil-août 08	Moyenne juil-août 07
Par avion (kg)												
Mexique	Kent	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00	4.00-4.50	-	-	4.00-4.40	4.00-4.35
Mali	Kent	2.80-3.50	2.80-3.50	3.00-3.50	-	-	-	-	-	-	2.85-3.50	2.90-3.35
Israël	Maya	-	-	3.50	3.00-3.50	2.80-3.50	3.00	2.40-3.00	2.80-3.00	-	2.90-3.25	3.25-3.75
Israël	Shelly/Kast	-	4.20-4.30	3.80-4.00	3.00-3.50	3.00-3.30	3.00	2.00-3.00	2.00-3.00	3.00-3.50	3.00-3.45	-
Israël	Kent	-	-	-	-	-	-	3.50-4.50	3.50-4.00	3.00-4.00	3.30-4.15	nc
Sénégal		3.50-4.00	3.50	3.00-3.50	3.00-3.50	-	-	3.50	3.50-4.00	3.00-3.50	3.30-3.65	3.15-3.90
Par bateau (colis)												
Brésil	Tommy At.	-	-	4.00-4.50	4.00	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-5.00	4.00-4.50	4.50-5.00	4.05-4.60	2.75-4.00
Mali	Kent/Keitt	4.00-4.50	4.00-5.00	4.00-5.00	4.00-4.50	3.00-4.00	4.00-5.00	4.50-5.00	3.50-4.00	-	3.90-4.60	3.75-4.75
Côte d'iv.	Kent/Keitt	4.00-4.50	3.50-4.00	-	-	-	-	-	-	-	3.75-4.25	nc
Israël	Tommy At.	-	-	-	-	-	4.00	4.00-5.00	4.00-5.00	4.00-5.00	4.00-4.75	3.00-3.80
Israël	Kent	-	-	-	-	-	-	4.50-5.00	4.00-5.00	4.00-5.00	4.25-5.00	3.00-3.65
Sénégal	Kent	4.00-5.00	4.00-4.50	4.00-5.00	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00	3.50	5.30-5.50	4.50-5.50	4.15-4.65	3.75-4.70
Mexique	Kent	-	5.00-6.00	4.50	4.00-4.50	3.50-4.50	4.00-4.50	4.30-5.00	4.50-5.50	-	4.25-4.90	4.05-5.05
Porto Rico	Keitt	-	-	-	-	-	3.25-4.50	4.50-5.00	4.75-5.00	4.00-5.00	4.10-4.85	3.35-3.85



© Denis Loellier

Ananas

Ananas — Prix stade import		
En euros	Min	Max
Par avion (kg)		
Cayenne lisse	1.55	1.95
Victoria	2.50	3.60
Par bateau (colis)		
Cayenne lisse	4.00	9.00
Sweet	5.00	12.00

JUILLET-AOÛT 2008

En juillet et août, la demande a été orientée, comme d'habitude, vers les fruits de saison disponibles à bas prix. Toutefois, la baisse des volumes de Sweet amorcée fin juin s'est poursuivie tout au long de l'été et ses effets sur les prix ne se sont fait sentir qu'à partir de fin juillet. Sur le marché avion, la situation a peu évolué tout au long de l'été. L'offre et la demande ont été très irrégulières, sans que cela ait un effet sur les cours qui sont restés relativement stables. Fin août, la mise en place au Cameroun d'une nouvelle taxe aéroportuaire a rendu un peu plus difficile la mise en marché des fruits de cette origine. Durant tout l'été, les ventes de Victoria ont eu du mal à reprendre du fait de la disponibilité de fruits de saison à des prix très bas.

Les trois premières semaines de juillet ont été marquées par des incertitudes concernant les volumes du Costa Rica attendus à la baisse. L'offre était certes moins importante que prévu, mais la demande, également à la baisse, ne permettait pas d'écouler facilement les volumes réceptionnés. De plus, les fruits d'Amérique latine étaient de qualité très irrégulière, surmatures ou manquant de coloration. Pendant les deux premières semaines, les cours sont restés assez bas, permettant un certain assainissement des stocks. Au cours de la dernière semaine de juillet et jusqu'à fin août, la baisse des volumes du Costa Rica a été plus significative, mettant parfois les opérateurs dans l'impossibilité de respecter leurs engagements. La hausse des cours amorcée en dernière semaine de juillet s'est poursuivie tout au long du mois d'août. Pour autant, il n'y a pas eu de hausse spectaculaire des prix, qui ont été élevés mais sans plus. Les ventes sont restées fluides, car les volumes étaient bien inférieurs à la demande. Si fin juillet la hausse des cours a été presque immédiate sur l'ensemble des places européennes, elle a néanmoins mis un peu plus de temps à se manifester en France. En effet, les opérateurs ont été plus réticents à payer 2 euros de plus par colis en l'espace d'une semaine. Sur le marché du

Cayenne, la situation a connu à peu près la même évolution. Fin juin, les cours étaient très bas et, malgré une offre qui n'a cessé de décroître en juillet, les prix ont eu du mal à progresser à cause de problèmes de qualité. A cela il faut ajouter des soucis logistiques (retards de navires porte-conteneurs) qui ont considérablement affecté l'approvisionnement et la qualité des quelques fruits mis en marché. La chute de l'offre en Sweet a joué en faveur des ventes de Cayenne qui ont été plus dynamiques et fluides à partir de fin juillet. Même si l'offre en Cayenne a été très confidentielle et de qualité hétérogène au début de l'été, certaines marques ont parfois réussi à franchir le fameux seuil psychologique de 10 euros/le colis, et ce dès début août, grâce à des fruits de bonne qualité. Fin août, que ce soit pour le Cayenne ou le Sweet, les opérateurs commençaient à anticiper un mois de septembre plus tendu avec l'annonce de volumes plus importants en provenance d'Amérique latine.

Dans l'ensemble, la situation a été bonne pour l'ananas avion tout au long de l'été, grâce à une offre très réduite. Début juillet, les Cayenne du Bénin, assez fragiles suite à de nombreuses pluies, manquaient de coloration et évoluaient mal. Leur qualité

s'est nettement améliorée dès la deuxième quinzaine du mois, et ce jusqu'à fin août. Les cours des Pains de sucre du Bénin se sont maintenus à un bon niveau, entre 1.90 et 2.00 euros/kilo, malgré un léger tassement fin août (1.90 à 1.95 euro/kilo). Au cours de l'été, on a progressivement assisté à un repli de l'offre du Cameroun, marquée par des soucis de qualité. Même si ses cours se sont maintenus, elle a eu du mal à retrouver un très bon niveau de qualité. La mise en place au Cameroun, fin août, d'une taxe aéroportuaire de 25 FCFA/kilo peut faire craindre une perte de compétitivité de l'origine face au Bénin, à la Côte d'Ivoire ou même au Ghana.

Si les ventes ont été assez fluides pour le Cayenne et le Pain de sucre, la situation a été beaucoup plus complexe pour le Victoria. La présence de fruits de saison à bas prix a posé de sérieux problèmes à tous les petits exotiques dont les ventes sont très faibles. En juillet, l'offre, bien que limitée, est restée diversifiée avec des fruits de plusieurs origines. Avec la chute brutale de la demande au cours du mois d'août, les opérateurs ont eu de plus en plus de mal à vendre les Victoria et seuls ceux de la Réunion ont continué à être disponibles alors que la demande ne cessait de décroître.

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

Semaines 2008		27	28	29	30	31	32	33	34	35
Par avion (kg)										
Cayenne lisse	Bénin	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	-	1.85-1.90	1.80-1.90	1.85-1.95	1.85-1.95	1.80-1.90
	Cameroun	1.55-1.90	1.55-1.90	1.70-1.90	1.65-1.85	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Ghana	1.55-1.70	1.65-1.80	1.65-1.75	1.60-1.70	1.70-1.80	1.70-1.80	1.70-1.80	1.70-1.80	1.55-1.80
	Côte d'Ivoire	1.70-1.80	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.85	1.80-1.90	1.80-1.90	1.85-1.90	185-1.90	1.85-1.90
	Guinée	1.80-1.90	-	-	-	-	-	-	-	-
Victoria	Côte d'Ivoire	2.50	2.50-3.00	-	2.50-2.60	-	-	-	-	2.50
	Réunion	3.40-3.60	3.40-3.50	3.00-3.50	3.20-3.50	3.50	3.50	3.50	3.40-3.60	3.30-3.60
	Maurice	-	2.80-3.00	2.80-3.00	2.80-3.00	-	-	-	-	-
	Afrique du Sud	2.50	2.50	2.50-3.00	2.80-3.00	-	-	-	-	-
Par bateau (colis)										
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	4.00-6.00	4.50-6.00	4.00-7.00	5.00-7.00	4.00-7.50	6.00-9.00	6.00-9.00	6.00-9.00	7.00-8.00
Sweet	Côte d'Ivoire	6.00-8.00	6.50-8.00	6.00-8.00	6.00-8.00	7.50-8.50	7.00-9.00	8.00-10.00	8.50-10.50	9.00-11.50
	Cameroun	6.00-8.00	6.50-8.00	6.00-8.00	6.00-8.00	7.50-8.50	7.00-9.00	8.00-10.00	8.50-10.50	9.00-11.50
	Ghana	6.00-8.00	6.50-8.00	6.00-8.00	6.00-8.00	7.50-8.50	7.00-9.00	8.00-10.00	8.50-10.50	9.00-11.50
	Costa Rica	5.00-7.00	5.00-7.00	5.50-7.50	6.00-8.00	7.50-8.50	8.00-9.00	10.00-11.00	11.00-12.00	11.00-12.00



Fret maritime

JUILLET-AOÛT 2008

Fin juin, les opérateurs avaient l'espoir que le marché de l'affrètement resterait fort pendant les mois d'été. Cet espoir a été brutalement balayé au début du mois de juillet, avec une baisse dramatique des activités spot. Après une série de contrats stables mais en diminution, l'accumulation soudaine de navires au canal de Panama a coïncidé avec une perte d'enthousiasme—prévue—des opérateurs banane pour l'affrètement.

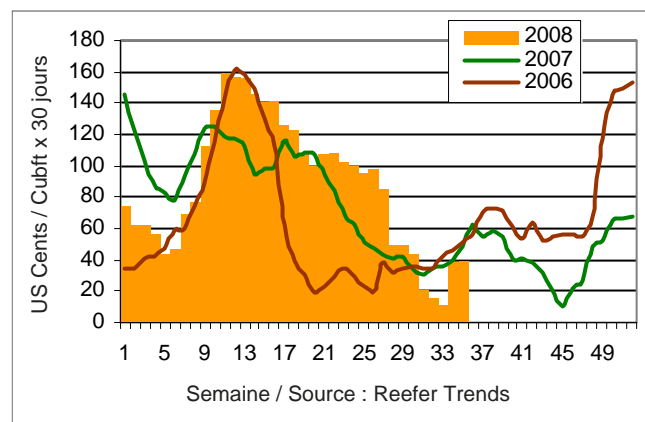
Le commerce de volaille et de poisson a continué à occuper des navires, ce qui n'a pas empêché le retrait de quelques bateaux parmi les meilleurs. Il est intéressant de noter que bien que la flotte de Seatrade soit la plus importante, un petit nombre de ses navires ont chômé pendant la période, ce qui reflète le changement structurel de la société qui s'éloigne du marché spot, préférant une stratégie « industrielle » de ligne. En effet, malgré la chute de la demande de navires pour des opérations spot, toutes les opérations de ligne (reefers spécialisés et conteneurs) à partir de l'Afrique du Sud, de l'Argentine et de l'Amérique centrale et du Sud ont continué à pleine capacité. Pendant que le marché spot vivait son ralenti saisonnier, les affrètements à temps se sont développés de façon significative, tandis qu'en-encore davantage de navires étaient dirigés vers le sous-continent indien pour démolition. L'indicateur du contrat saisonnier pour le transport des tomates des îles Canaries n'a que très peu augmenté par rapport à celui de l'année pas-

sée et les affréteurs russes JFC et Sunway ont été obligés de payer davantage pour des navires plus grands avec des contrats plus longs. Il est probable qu'une proportion beaucoup plus importante de la flotte baltique sera démolie cette année ou l'an prochain et les ports et terminaux russes seront toujours incapables de recevoir un grand nombre de conteneurs reefer. Il sera donc très intéressant de voir comment les distributeurs avec intégration verticale vont gérer leurs chaînes d'approvisionnement après la démolition de ces navires. Les répercussions de tels changements pourraient se faire sentir sous peu chez les exportateurs de fruits de l'hémisphère Sud, en particulier la nouvelle situation. Cependant, le marché de l'affrètement de navires conteneurs continuant à faiblir, l'affréteur chilien pourrait essayer de trouver là une solution. Les moyennes mensuelles ont été compliquées encore une fois par les différences énormes dans les revenus des contrats à taux bas en Méditerranée pour des navi-

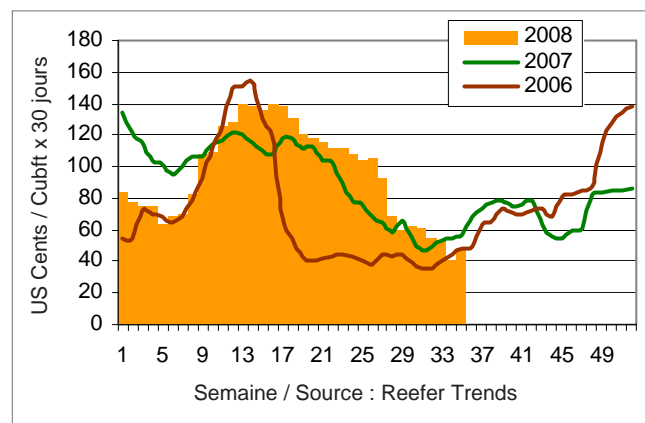
Marchés spots — Moyennes mensuelles US\$cents/cubic foot x 30 jours				
Année	Grands reefers		Petits reefers	
	Juillet	Août	Juillet	Août
2008	45	27	68	51
2007	38	39	55	56
2006	35	43	43	42

Évolution du marché par semaine

Grands reefers (450 000 cuft)



Petits reefers (330 000 cuft)



res plus anciens et ceux des vaisseaux modernes sous contrat temps avec les grands opérateurs. Les difficultés de

calcul subsisteront tant que le prix du pétrole restera élevé.

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

reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

Prix de gros en Europe

Juillet-août 2008

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE	CAMEROUN	kg			1.96		
			GHANA	kg		1.60	1.80		
		VICTORIA	AFRIQUE DU SUD	Carton	11.00	12.00		10.50	
			COTE D'IVOIRE	kg			3.00		
	Bateau	MD-2	MAURICE	Carton		13.00		11.00	
			REUNION	kg			3.75		
			COSTA RICA	Carton	8.50	12.25	8.13	12.25	9.38
			COTE D'IVOIRE	Carton					8.92
		PANAMA	Carton	13.38				11.18	
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton			12.10		
	Bateau	FUERTE	AFRIQUE DU SUD	Carton	7.25	8.50		7.25	
			PEROU	Carton	8.25				6.40
		HASS	AFRIQUE DU SUD	Carton			6.11	6.63	
			ISRAEL	Carton					6.21
			KENYA	Carton			4.83		
			PEROU	Carton	7.13	7.00	6.24	6.69	
		NON DETERMINE	AFRIQUE DU SUD	Carton			5.63		7.53
			CHILI	Carton					7.46
			ISRAEL	Carton					8.39
			PEROU	Carton			5.00		7.30
		NABAL	AFRIQUE DU SUD	Carton				7.00	
			PEROU	Carton				5.25	
		PINKERTON	AFRIQUE DU SUD	Carton	7.00	8.06			8.00
RYAN			AFRIQUE DU SUD	Carton	6.63	7.88			7.38
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg		6.90	5.90		
			EQUATEUR	kg				4.66	
	Bateau	ROUGE	KENYA	kg				5.38	
		PETITE	EQUATEUR	kg			1.82	2.13	
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg	4.14	4.49	4.75	4.21	4.35
			THAILANDE	kg					3.73
	Bateau		MALAISIE	kg	2.86			2.78	2.66
DATTE	Bateau	BAHRI DEGLET MEDJOOOL	ISRAEL	kg		2.80	3.50	2.72	
			ISRAEL	kg		3.40		2.53	
			AFRIQUE DU SUD	kg				7.48	
			ISRAEL	kg		7.91	8.50	7.27	5.93
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg	1.73			1.53	
			CHINE	kg		1.33	1.55	0.98	1.19
			THAILANDE	kg	1.19		1.45	1.10	1.53
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg		5.33	4.30	4.67	
			THAILANDE	kg		5.41			
GRENADILLE	Avion	JAUNE VIOLETTE	COLOMBIE	kg	7.00	7.50	7.95	6.54	
			AFRIQUE DU SUD	kg	5.50	4.00	5.80	4.25	
			COLOMBIE	kg		3.66	5.25	4.32	
			ISRAEL	kg	3.50		6.00		4.32
			KENYA	kg	4.50	4.50		4.03	
			ZIMBABWE	kg		5.13		4.25	
IGNAME	Avion		BRESIL	kg			1.84		
	Bateau		GHANA	kg			1.20	1.33	
KAKI	Avion		ISRAEL	kg				2.49	
			NELLE ZELANDE	kg	3.50	4.00		3.77	
KUMQUAT	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg	4.00	4.50	4.50		5.02
			ARGENTINE	kg		4.13	3.40	4.25	4.35
			BRESIL	kg					3.39
LIME	Avion		MEXIQUE	kg			3.67		
	Bateau		BRESIL	kg	1.48	1.63	1.88	1.69	1.58
			MEXIQUE	kg	1.16	1.64	2.50	1.69	1.53

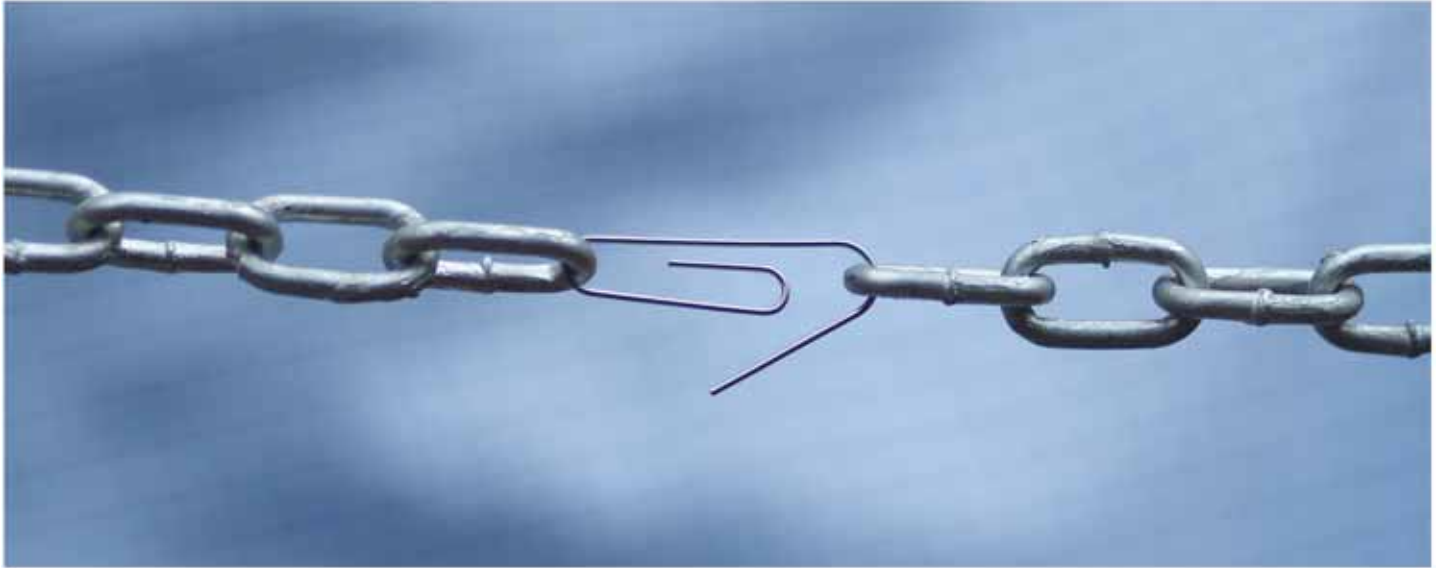
					UNION EUROPEENNE — EN EUROS						
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK		
LITCHI	Avion		ISRAEL	kg	3.38		3.50	3.75	4.13		
			THAILANDE	kg		4.00					
	Bateau		CHINE	kg				2.00	2.22		
			ISRAEL	kg		3.67		3.25	3.42		
	Camion		THAILANDE	kg				2.98	2.67		
		ESPAGNE	kg					3.11			
MANGOUSTAN	Avion		INDONESIE	kg				6.13			
			THAILANDE	kg			9.25				
MANGUE	Avion	HADEN	ISRAEL	kg				3.20			
			KEITT	REP. DOMINICAINE	kg		2.45				
			KENT	ISRAEL	kg		3.25				
	Bateau	MAYA	ISRAEL	kg	2.91	3.50	3.75	3.42			
			NAM DOK MAI	THAILANDE	kg	7.50					
			SHELLY	ISRAEL	kg		2.95		3.80		
		ATKINS	BRESIL	kg	1.25	1.19		1.19	1.40		
				ISRAEL	kg	1.13			1.07		
				REP. DOMINICAINE	kg	1.25					
		KEITT	ISRAEL	kg		1.30			1.38		
				MALI	kg		1.13				
				PORTO RICO	kg				1.32	1.34	
		KENT	REP. DOMINICAINE	kg		2.50					
				COTE D'IVOIRE	kg			1.25			
				ISRAEL	kg		1.30	1.50			
				MALI	kg				1.19		
				MEXIQUE	kg		1.50		1.19		
				SENEGAL	kg			1.25			
		LILY	NON DETERMINE	ISRAEL	kg	1.38					
					HONDURAS	kg					1.90
					ISRAEL	kg					0.97
				REP. DOMINICAINE	kg					1.28	
				SENEGAL	kg					1.12	
				ISRAEL	kg	1.25	1.00		1.38		
	Camion	NON DETERMINE	ESPAGNE	kg					1.37		
	MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg		1.55	1.35	1.17		
	NOIX DE COCO	Bateau		COTE D'IVOIRE	Sac		13.75	6.59	8.08	11.35	
REP. DOMINICAINE				Sac		6.00	7.50	9.50	10.05		
SRI LANKA				Sac	16.25	8.88		13.25			
PAPAYE	Avion	FORMOSA	BRESIL	kg				2.89			
			NON DETERMINE	BRESIL	kg		2.95	2.84			
				COTE D'IVOIRE	kg				2.83		
	Bateau		GHANA	kg		2.85					
			BRESIL	kg	1.26	1.71	1.71	1.73	1.08		
			COTE D'IVOIRE	kg				1.71			
			EQUATEUR	kg		1.86			1.08		
		MALAISIE	kg				1.57				
PATATE DOUCE	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg			1.30	1.19	0.86		
			HONDURAS	kg					1.14		
			ISRAEL	kg	1.35	1.19	1.43		1.28		
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLÉ	COLOMBIE	kg		5.63	8.03	6.14	6.28		
	Bateau		COLOMBIE	kg	4.37	4.17		4.85			
PITAHAYA	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg		7.60		8.90			
			EQUATEUR	kg				7.60			
			ROUGE	EQUATEUR	kg				5.67		
			THAILANDE	kg	5.67			5.08			
			VIETNAM	kg	3.33	5.63		5.96			
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			0.90	0.93			
			EQUATEUR	kg			0.92				
RAMBOUTAN	Avion		THAILANDE	kg		7.50	9.50	5.88			
			VIETNAM	kg	6.50	6.82					
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg		6.00	8.40	5.60			

Note : selon calibre

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

Content published by the Market News Service of CTRAD - All rights reserved

Information... your weak link?



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

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

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

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

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

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

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

reefer trends



Member of the UNIVÉG Group

katopé

INTERNATIONAL



The personal touch

Contacts

France
Guy Azoulay
+33149782072
gazoulay@katope.fr

Europe
Fred Coco
+33149782035
fcoco@katope.fr