

Juin 2012 - n°201

# FR*ui*TROP

Version française

Dossier du mois

## Petits agrumes de l'hémisphère Sud

<http://passionfruit.cirad.fr>

Fret maritime : l'avenir s'éclaircit  
pour les opérateurs reefers

Logistique banane : le malheur de  
Maersk fait le bonheur de Star



**Agropolis International** est une association créée en 1986, par les établissements français de recherche et d'enseignement supérieur de Montpellier et de la région Languedoc-Roussillon, impliqués, en totalité ou en partie, dans les champs thématiques de l'**agriculture**, de l'**alimentation**, de la **biodiversité** et de l'**environnement**.

Outre son caractère de plate-forme scientifique internationale tournée vers la Méditerranée et les pays du Sud, Agropolis International est également un espace multi-acteurs ouvert à tous les partenaires du développement économique et rural.

Agropolis International constitue ainsi un lieu original et unique d'échange et de construction collective. Agropolis en 4 points :

#### Un portail d'accès facilité

- aux compétences de la communauté scientifique régionale
- aux ressources documentaires

#### Un espace de construction de partenariats nationaux et internationaux

- Accueil de laboratoires extérieurs d'organismes de recherche étrangers
- Organisation de visites de délégations, de conférences et colloques internationaux

#### Un rôle d'interface et d'appui aux projets collectifs

- Animation, coordination et gestion de projets inter-institutionnels à dimension nationale et internationale
- Interface avec les acteurs du développement économique et agricole
- Appui à l'animation scientifique de la communauté régionale

#### Un outil de gestion de services

- Accueil de chercheurs et professeurs invités (Centre Euraxess Languedoc-Roussillon)
- Organisation de réunions et d'événements scientifiques *in situ* ou *ex situ*

**ensemble.** Avec 47 membres—28 établissements scientifiques, 5 collectivités territoriales et de nombreux acteurs du développement économique et rural—Agropolis International constitue un lieu original et unique d'échanges et de construction collective.





RIO+200 : les discussions sont au point mort ! *Le bateau sur lequel se déroulent les discussions, pour cause de montée des eaux, fait des ronds sur les océans depuis 200 ans sans qu'aucune décision sur la réduction des impacts négatifs des activités humaines sur l'environnement ne soit arrêtée...*

*Vision cauchemardesque de notre futur ! Ainsi, l'aréopage réuni au Brésil dans le cadre de RIO+20 risque au mieux d'accoucher d'une souris et au pire de rien du tout. Car nous sommes bien dans le cas d'une grossesse nerveuse environnementale, déclenchée par quelques Etats repus et groupes de pression utopistes dont la conviction est que le monde entier est prêt à entendre la voix de la déraison environnementale. Mais c'est sans compter sur le droit au développement des Etats émergents, tous au Sud, et par voie de conséquence sur le droit à impacter son environnement. Vision bien pessimiste du développement seulement observé au travers du prisme déformant et réducteur des impacts négatifs sur l'environnement, sans prendre en compte les effets bénéfiques sur les populations : accès à l'eau potable, à une alimentation suffisante, à la santé, aux loisirs, à la liberté de se déplacer, etc. Le courant de l'écologie profonde (deep ecology) s'inscrit en totale opposition avec le postulat qui veut que c'est par le développement que l'Homme améliore ses capacités à se soigner, à vivre plus longtemps et en meilleure forme, à se divertir, à faire ses choix personnels, etc. On peut bien sûr mettre en garde contre le développement sans conscience et imposer l'idée que le développement durable est à préférer au développement tout court. On constate déjà que les dérèglements écologiques et climatiques viennent ralentir voire anéantir les progrès réalisés. Il n'y a donc qu'un plan A. Il n'en reste pas moins vrai que pour que le développement soit durable, encore faut-il qu'il y ait tout simplement développement. A Rio comme ailleurs, c'est le message des pays émergents aux pays décadents ! Rien de plus.*

**Denis Loeillet**



**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**  
odm@cirad.fr

**Traducteur**  
Simon Barnard

**Imprimeur**  
Impact Imprimerie  
n°483 ZAC des Vautes  
34980 Saint Gély du Fesc, France

**Deux versions** française et anglaise

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

**CPPAP**  
Fra. : 0711 E 88281 / Ang. : 0711 R 88282

© Copyright Cirad

**Tarif abonnement annuel**  
**220 euros HT / 11 numéros par an**

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



## Sommaire

### En direct des marchés

#### p. 2 MAI 2012

- **Banane** : Le prix de référence de la banane au coeur de la campagne électorale équatorienne — Banane canarienne : plus dure sera la chute — Marché bananier européen : moins de banane mais surtout moins de concurrence.
- **Avocat** : Le secteur de l'avocat espagnol a confirmé sa bonne santé en 2011-12 — Toujours plus d'ambition au Pérou !
- **Exotiques** (ananas, litchi, mangue) : Marché européen du litchi en mai 2012.
- **Agrumes** (orange, petits agrumes et pomelo) : Jus d'orange concentré : baisse des cours malgré les tendances de production mondiale à moyen terme — Les portes du marché mondial de plus en plus largement ouvertes aux agrumes d'Afrique du Sud — Un potentiel export en pomelo plus faible que prévu en Afrique du Sud et une bonne perspective pour le Mexique — Qui connaît le citron rose ?
- **Fret maritime et vie de la filière** : Cyclope, l'ouvrage de référence sur les matières premières, vient de paraître.

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

### Le point sur...

#### p. 9 • Fret maritime — L'avenir s'éclaircit pour les opérateurs reefers *Richard Bright*

#### p. 11 • Logistique banane — Le malheur de Maersk fait le bonheur de Star *Richard Bright*

### Dossier du mois préparé par Eric Imbert : PETITS AGRUMES

#### p. 15 • Marché mondial des petits agrumes de l'hémisphère Sud : un vrai potentiel de croissance !

- **Tendance des grands pays producteurs de petits agrumes** : une croissance partiellement maîtrisée

### Prix de gros en Europe

#### p. 35 MAI 2012

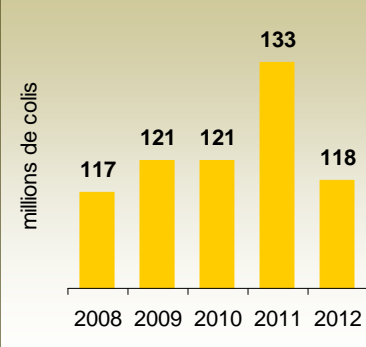
Crédit photo couverture : Eric Imbert

# Banane

Mai 2012

Le mois de mai a encore été très favorable à la banane. Pourtant, l'offre antillaise a continué de croître, atteignant des niveaux supérieurs de 25 % à la moyenne des trois dernières années, et celle du Surinam a connu un pic d'arrivages (+ 44 %). De même, malgré un léger recul par rapport à avril, l'offre africaine a encore été soutenue. Cependant, la concurrence de la banane dollar est restée modérée en raison d'un déficit toujours présent, même s'il a été moins marqué que les mois précédents. L'offre globale d'Équateur a continué d'être déficitaire, mais les expéditions vers l'UE ont repris à un niveau proche de celui de 2011. Les envois de la Colombie se sont maintenus à un niveau moyen et le déficit costaricien est resté d'actualité. De plus, et malgré des semaines commerciales courtes, la période a été marquée par une faible présence des fruits de saison et par la persistance d'un temps maussade favorisant les ventes de banane. Des opérations de promotion ont également contribué à maintenir des ventes dynamiques dans la distribution, tant en France qu'en Allemagne. Ainsi, même si le marché s'est montré baissier par rapport à avril, les niveaux de prix en vert sont encore restés bien orientés et supérieurs aux moyennes de saison en France (+ 5 %), comme en Allemagne (+ 6 %), en Italie (+ 10 %) et même en Europe de l'Est (+ 6 %). En Russie, le marché est également resté bon grâce à des arrivages relativement stables.

**Banane - Equateur - Exportations**  
Période janvier-mai



Source : AEBE

Le prix de référence de la banane au cœur de la campagne électorale équatorienne. Selon le ministre de l'Agriculture Javier Ponce, le projet de société d'Etat exportatrice de banane serait très avancé. Un de ses principaux objectifs serait de trouver un débouché aux volumes excédentaires de la période mai-septembre, lorsque le marché mondial tourne au ralenti. En attendant la possible mise en place de ce énième projet, les producteurs ne se privent pas de dénoncer le non fonctionnement de la plus emblématique des mesures précédentes. Le prix minimum, aujourd'hui de 5.50 USD/caisse, ne serait toujours pas respecté par bon nombre des exportateurs, malgré toutes les procédures mises en place, la plus récente étant un système obligatoire d'enregistrement en ligne des transactions. Dans un contexte de contraction de la demande mondiale (exportations de janvier à avril à leur plus bas niveau depuis 2008) et d'élections présidentielles proches (1<sup>e</sup> tour en février 2013), le sujet prend une tournure très politique. Alvaro Noboa, candidat pour la quatrième fois à la magistrature suprême, dénonce le manque

d'efficacité des mesures prises par l'actuel président Correa qui mettraient l'industrie bananière équatorienne en danger.

Source : Reefer Trends

Banane canarienne : plus dure sera la chute.

Catastrophique ! C'est malheureusement le terme approprié pour qualifier la situation du marché du platano canarien mi-juin, après une performance plutôt satisfaisante depuis le début de l'année malgré la crise économique qui pèse sur la consommation. Le cours officiel a plongé à un niveau plancher de 0.60 euro/kg, qui n'est même pas respecté par la majeure partie des intermédiaires. En cause : les arrivages, qui ont atteint des niveaux beaucoup trop soutenus pour la saison en l'absence de mesure de régulation.

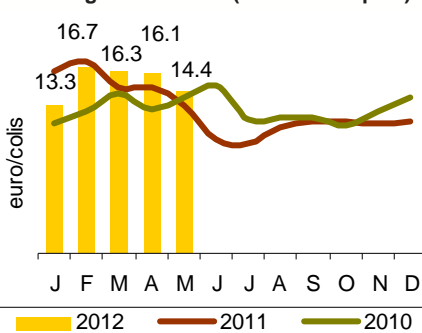
Sources : ASPROCAN, CIRAD



**EUROPE DU NORD — PRIX IMPORT**

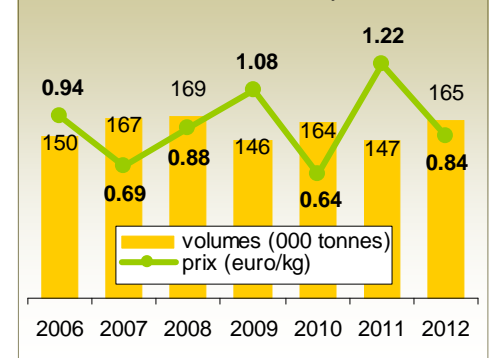
Mai 2012 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
14.40	- 11 %	+ 6 %

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



EUROPE

**Marché du platano canarien**  
Prix moyen cat. Super Extra et expéditions vers le continent - Période janvier-mai



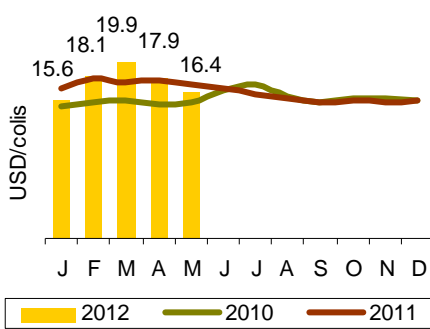
**EUROPE — PRIX DETAIL**

Pays	Mai 2012		Comparaison	
	type	euro/kg	Avril 2012	moyenne des 2 dernières années
France	normal	1.60	0 %	+ 6 %
	promotion	1.32	- 3 %	+ 1 %
Allemagne	normal	1.31	- 4 %	+ 4 %
	discount	1.20	- 4 %	+ 10 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.22	- 2 %	- 1 %
	vrac	0.71	0 %	- 18 %
Espagne	plátano	1.78	+ 2 %	- 6 %
	banano	1.38	0 %	- 4 %

# Banane

ETATS UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

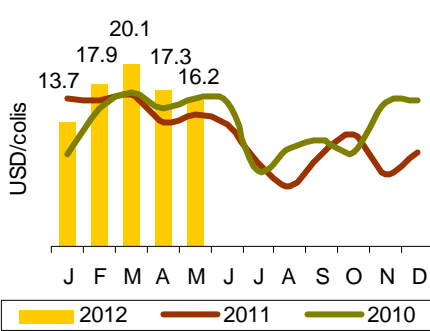


USA — PRIX IMPORT

Mai 2012 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
16.40	- 8 %	+ 1 %

RUSSIE

Russie - Prix vert CIF St Pétersburg

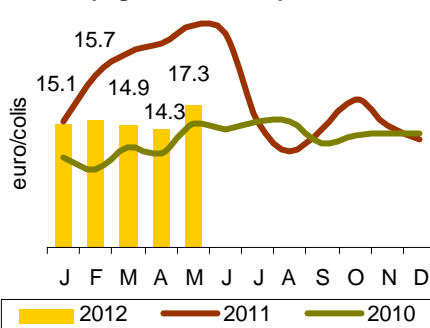


RUSSIE — PRIX IMPORT

Mai 2012 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
16.20	- 7 %	+ 5 %

CANARIES

Espagne - Prix vert platano\*



CANARIES — PRIX IMPORT\*

Mai 2012 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
17.30	+ 21 %	- 18 %

\* équivalent colis 18.5 kg

■ Marché bananier européen : moins de banane mais surtout moins de concurrence. On le dit mois après mois dans nos colonnes, les prix de la banane au stade import Europe sont d'un bon, voire d'un très bon niveau. Le prix vert en France a même battu un record absolu en avril avec un niveau de 0.74 euro/kg, du jamais vu à cette période, excepté pendant la phénoménale année 2005 qui a précédé le passage à la tarification simple. On explique cette envolée des cours par un approvisionnement bananier en baisse. Ce fut effectivement le cas en mars. Les importations de l'UE-27 ont reculé de 4 % par rapport à 2011 et la production européenne n'a pas pu combler entièrement le manque. L'approvisionnement net était en retrait de 3 %. En avril, le déficit à l'import s'est atténué avec des arrivages dollar toujours à la peine (- 7 %), tandis que les ACP (Côte d'Ivoire, République dominicaine et Belize) compensaient en partie le trou de l'Equateur ou du Costa Rica qui dure depuis des mois maintenant. A la faveur d'une production européenne très dynamique en avril (+ 21 %), le déficit d'approvisionnement n'était plus que de 2 %. L'explication des prix élevés est donc à trouver au niveau du secteur bananier, mais on comprend bien que l'ampleur des hausses de prix a aussi des causes externes. Le temps très froid, qui a perduré sur les marchés européens

durant tout le printemps, ainsi qu'une offre concurrente modeste ont fait le reste. Les prix à mi-juin en France étaient plus élevés d'un tiers qu'il y a un an. La tendance est bonne mais la période est à haut risque. L'offre de fruits d'été finira un jour ou l'autre par arriver. Cette période charnière est toujours très délicate à gérer pour les opérateurs qui ont au moins la satisfaction d'avoir fait un premier trimestre en or. Côté marché américain, la consommation a repris de la vigueur avec un bilan flatteur sur les quatre premiers mois : + 5 % en volume et un prix moyen spot de 17.5 USD/carton !

Source : CIRAD



© Denis Loeillet

Banane - Janvier à avril 2012 (provisoire)

	tonnes	2010	2011	2012	Ecart 2012/2011
<b>UE-27 — Approvisionnement total</b>		<b>1 818 588</b>	<b>1 772 331</b>	<b>1 782 854</b>	<b>+ 1 %</b>
<b>Total import, dont</b>		<b>1 608 661</b>	<b>1 587 440</b>	<b>1 571 747</b>	<b>- 1 %</b>
	NPF	1 262 442	1 278 158	1 259 025	- 1 %
	ACP Afrique	197 021	167 003	160 917	- 4 %
	ACP autres	149 198	142 279	151 805	+ 7 %
<b>Total UE, dont</b>		<b>209 927</b>	<b>184 891</b>	<b>211 108</b>	<b>+ 14 %</b>
	Martinique	62 859	43 636	56 370	+ 29 %
	Guadeloupe	8 576	13 907	17 979	+ 29 %
	Canaries	132 422	120 333	129 744	+ 8 %
<b>USA — Importations</b>		<b>1 366 346</b>	<b>1 390 946</b>	<b>1 441 846</b>	<b>+ 4 %</b>
	Réexportations	168 423	173 451	165 621	- 5 %
	Approvisionnement net	1 197 923	1 217 495	1 276 226	+ 5 %

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

EUROPE — VOLUMES IMPORTES — MAI 2012

Origine	Comparaison		
	Avril 2012	Mai 2011	cumul 2012 par rapport à 2011
Antilles	↗	+ 11 %	+ 24 %
Cameroun/Ghana	↘	+ 27 %	+ 26 %
Surinam	↗	+ 12 %	+ 34 %
Canaries	↗	+ 34 %	+ 13 %
Dollar :			
Equateur	↗	- 3 %	- 5 %
Colombie*	↘	+ 6 %	+ 4 %
Costa Rica	↗	nd	nd

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

# Avocat

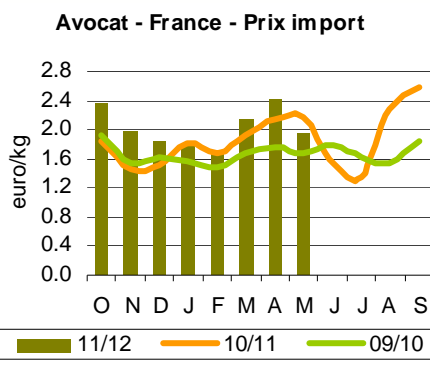
Mai 2012

La dégradation des conditions de marché à partir de fin avril s'est aggravée courant mai. D'une part, la demande a été plus calme compte tenu d'un enchaînement de semaines commerciales courtes. D'autre part, l'offre de Hass s'est montrée nettement plus soutenue, avec des arrivages en forte progression du Pérou, des volumes soutenus d'Afrique du Sud, des fruits d'Espagne disponibles jusqu'à mi-mai, quelques lots d'Israël et le Kenya toujours présent. Ainsi, la pression sur le marché a rapidement progressé dès la moitié du mois, avec la formation de stocks lourds et des cours en nette baisse. En variétés vertes, le déclin de l'offre à partir de mi-avril s'est poursuivi en mai et les volumes sont revenus à un niveau léger (baisse de l'Afrique du Sud, arrivages stables et modérés du Pérou et du Kenya). Les cours ont continué à être bas, mais une légère amélioration a été notée vers la fin du mois.

■ Le secteur de l'avocat espagnol a confirmé sa bonne santé en 2011-12. Le bilan est satisfaisant selon B. Fauli, le spécialiste de la filière de l'ASAJA Malaga. Pourtant, la récolte a baissé d'environ 40 % par rapport à la saison dernière en raison du phénomène d'alternance de production et de pertes dues au froid sibérien de l'hiver. Cependant, avec 30 000 t, les volumes offerts sur le marché international se sont maintenus à un niveau supérieur à la moyenne. Par ailleurs, le chiffre d'affaires a progressé de plus de 25 % par rapport à la saison 2009-10, malgré des volumes comparables, permettant d'offrir aux producteurs une rémunération de 0.85 euro/kg pour les variétés vertes et 1.45 euro/kg pour le Hass. Côté marché, l'UE a continué de se tailler la part du lion en absorbant environ 28 000 t, composées à près de 80 % de Hass.



Source : ASAJA Malaga



PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Vertes	4.04	- 9 %
Hass	8.42	- 9 %	

VOLUMES	Variétés	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Vertes		↘	- 37 %
Hass		↗	+ 37 %

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Israël	↘	- 33 %	Fin de campagne en semaine 20. Derniers arrivages vers la moitié du mois.	- 3 %
	Pérou	↗↗	- 1 %	Forte progression des arrivages de Hass. Niveaux très soutenus depuis le début du mois. Apports déficitaires de Fuerte.	+ 6 %
	Espagne	↘	+ 16 %	Déclin de la campagne de Hass espagnol. Derniers volumes significatifs en semaine 19.	+ 41 %
	Afr. du Sud	↗	+ 53 %	Progression des arrivages de Hass, niveaux soutenus. Déclin progressif des livraisons de Fuerte après un mois d'avril très chargé. Niveaux déficitaires dès la semaine 19.	+ 74 %
	Kenya	↘	- 48 %	Volumes très modérés de Fuerte et de Hass.	- 13 %



© Eric Imbert

■ Toujours plus d'ambition au Pérou ! Selon Prohass, le chiffre d'affaires de la filière avocat export devrait atteindre 500 millions USD d'ici cinq ans, soit tripler par rapport à 2011 ! Pour alimenter ce développement, le rythme de plantation devrait se maintenir à plus de 1 000 ha par an, les surfaces augmentant aussi dans des zones aujourd'hui peu développées comme la région d'Arequipa, où le calendrier de production est plus précoce. En aval, l'objectif est de diversifier les débouchés en développant les envois vers d'autres pays d'Amérique du Sud (Argentine, Colombie, Chili, Mexique) et vers l'Asie (Japon, Chine et Inde, marché dont les portes viennent de s'ouvrir).

Sources : Reefer Trends, La Republica, www.agro.pe

## Ananas

Mai 2012

En mai, la demande a été fortement affectée par les nombreux jours fériés. Toutefois, les cours du Sweet sont restés assez stables, notamment grâce aux différentes opérations de promotion mises en place. Au cours de la première quinzaine, les opérateurs engagés dans ces opérations ont ainsi pu écouler plus facilement les fruits en leur possession. Les volumes annoncés (floraison naturelle) ont été beaucoup moins importants qu'ils ne l'avaient été au cours des campagnes précédentes. Durant la deuxième quinzaine, la pression a été plus forte sur les marchés de gros où les opérateurs avaient un peu plus de mal à écouler leur stock. La faible présence de fruits de saison, encore très chers à la fin du mois, ainsi que l'annonce d'une réduction des arrivages de Sweet à partir de la semaine 24 permettaient aux opérateurs de rester optimistes quant à l'évolution du marché de l'ananas en juin.

La situation a été un peu plus difficile sur le marché du Cayenne. L'offre, bien que réduite, a peiné à trouver preneur car elle manquait de coloration. Cela s'est ressenti sur les prix qui ont connu un léger tassement.

Dans l'ensemble, la situation a été plutôt bonne sur le marché de l'ananas avion. Tout au long du mois, l'offre a été réduite, notamment celle en provenance du Bénin. A cela, il faut ajouter quelques soucis de qualité dus aux pluies en zones de production. La quasi-absence de fruits du Bénin a profité aux autres origines dont les prix ont été renforcés. Situation identique pour les Pains de sucre dont les quelques colis mis en marché se sont plutôt bien vendus sur l'ensemble du mois, entre 1.95 et 2.10 euros/kg selon la qualité.

L'offre de Victoria, notamment celle de la Réunion, a été faible tout au long du mois. Les fruits de Maurice, disponibles en plus grande quantité, ne se sont cependant pas mieux valorisés, car ils étaient jugés trop hétérogènes en termes de qualité.

## Mangue

Mai 2012

Le marché de la mangue bateau s'est avéré difficile en mai. Multiplication des origines et qualité diverse des produits ont entraîné un effritement progressif des cours. Le rythme des arrivages est resté soutenu tout au long du mois, générant la formation de stocks face à une demande peu tonique. Le marché a également été pollué par des lots résiduels du Pérou, de qualité médiocre. L'essentiel de l'approvisionnement provenait d'Afrique de l'Ouest, surtout de Côte d'Ivoire. Un complément de livraison provenant du Brésil, du Costa Rica et de Porto Rico alourdissait encore les conditions de marché. En seconde quinzaine du mois, les principales structures d'exportation ivoiriennes suspendaient leurs envois en raison de l'arrivée des premières pluies dans les zones de production, généralement accompagnées d'une dégradation de la qualité. Mais l'inertie des délais de transport ne modifiait qu'en toute fin de mois l'importance des quantités disponibles sur les marchés. La progression des fruits de saison, même limitée, détournait une partie de la clientèle. La succession de jours fériés en France réduisait également le nombre de jours de vente.

Le marché de la mangue avion a été peu différent, avec des livraisons massives de Côte d'Ivoire amplifiées par celles du Mali

et du Burkina Faso. Le stockage de ces marchandises entraînait un stade avancé de maturité des fruits, conduisant les opérateurs à faire des concessions tarifaires, voire des ventes de dégagement. Les exportations du Mali ont été fortement perturbées par des fermetures périodiques de l'aéroport de Bamako, dues aux événements politiques du pays. Ces problèmes ont souvent entraîné des reports d'expédition, conduisant à une dégradation de la qualité des fruits. Les quelques lots du Costa Rica disponibles en première quinzaine du mois s'écoulaient difficilement du fait de la forte concurrence des produits africains.

MANGUE — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes					
Semaines 2012	18	19	20	21	22
Par avion					
Pérou	10	-	-	-	-
Mali	20	50	25	25	-
Burkina Faso	20	20	10	10	-
Côte d'Ivoire	100	120	100	100	-
Costa Rica	5	3	-	-	-
Par bateau					
Brésil	1 520	1 300	1 140	1 170	880
Pérou	220	110	-	-	-
Côte d'Ivoire	1 760	1 760	2 200	2 200	1 100

MANGUE — PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS — en euros								
Semaines 2012		18	19	20	21	22	Moyenne mai 2012	Moyenne mai 2011
Par avion (kg)								
Pérou	Kent	4.00	-	-	-	-	4.00	-
Mali	Amélie	2.80	-	2.60-2.80	-	-	2.70-2.80	2.50
Mali	Valencia	2.00-3.00	-	-	-	-	2.00-3.00	2.50-2.80
Mali	Kent	2.50-3.80	2.00-3.50	2.00-3.50	2.50-3.00	2.50-3.00	2.30-3.35	2.10-3.10
Burkina Faso	Kent	2.80-3.50	2.80-3.50	2.80-3.30	2.80-3.20	2.80-3.20	2.80-3.35	2.10-2.60
Costa Rica	Cavallini	4.00	3.50-4.00	-	-	-	3.75-4.00	nd
Côte d'Ivoire	Kent	3.80-4.20	3.00-4.00	3.50	3.00-4.00	3.50-3.80	3.35-3.90	3.10-3.75
Par bateau (colis)								
Pérou	Kent	4.00-5.00	3.00-4.00	2.50-4.00	-	-	3.15-4.30	5.00-5.50
Côte d'Ivoire	Kent	5.00-5.50	4.00-5.00	3.50-4.50	3.50-4.50	4.00-4.50	4.00-4.80	5.35-6.10
Mali	Kent	-	-	3.50-4.50	3.50-4.50	3.50-4.50	3.50-4.50	nd
Burkina Faso	Kent	-	-	-	3.50-4.50	3.50-4.50	3.50-4.50	nd
Porto Rico	Keitt	5.00	4.00-5.00	4.00	3.50-4.50	3.50-4.50	4.00-4.60	4.75-5.10

### ANANAS — PRIX IMPORT

Semaines 18 à 22	Min	Max
Par avion (euro/kg)		
Cayenne lisse	1.70	1.95
Victoria	3.00	3.50
Par bateau (euro/colis)		
Cayenne lisse	5.50	7.00
Sweet	6.00	8.50

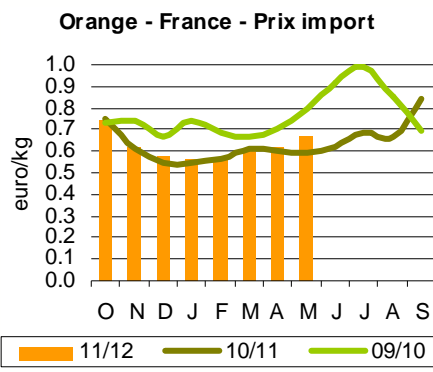
### ANANAS — PRIX IMPORT EN FRANCE — PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2012		18	19	20	21	22
Par avion (euro/kg)						
Cayenne lisse	Bénin	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	-
	Cameroun	1.70-1.90	1.70-1.90	1.70-1.90	1.75-1.90	1.70-1.95
	Ghana	1.80-1.85	1.80-1.85	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
Victoria	Réunion	3.50	3.50	3.30-3.50	3.30-3.50	3.30-3.50
	Maurice	3.00-3.30	3.00-3.40	3.00-3.40	3.00-3.30	3.00-3.30
Par bateau (euro/colis)						
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	5.50-6.50	6.00-7.00	6.00-7.00	6.00-7.00	6.00-7.00
Sweet	Côte d'Ivoire	6.50-8.50	6.50-8.50	6.50-8.00	6.50-8.00	6.50-8.00
	Cameroun	6.50-8.50	6.50-8.50	6.50-8.00	6.50-8.00	6.50-8.00
	Ghana	6.50-8.50	6.50-8.50	6.50-8.00	6.50-8.00	6.50-8.00
	Costa Rica	6.00-7.00	6.00-7.50	6.50-7.50	7.00-8.00	7.00-8.00

# Orange

Mai 2012

En raison de semaines commerciales courtes et du développement des campagnes de fruits à noyau, les ventes sont restées calmes en orange. Avec un marché peu rémunérateur, la Maroc late a été peu présente, principalement orientée vers le marché local et la Russie. Le déclin de la Navelate d'Espagne, démarré fin avril, s'est poursuivi et les cours, inférieurs à la normale, se sont raffermis pour les meilleures marques. Les arrivages de Valencia late d'Espagne se sont développés, atteignant leur pleine campagne dès la semaine 18, avec des volumes moyens et des prix bas pour la saison. Les cours ont commencé à se raffermir vers la semaine 21, en raison de la fin de campagne de la Navelate, de l'absence du Maroc et aussi du lent démarrage de la Navel d'Afrique du Sud, dont les premiers arrivages, limités, étaient surtout composés de petits fruits présentant des défauts de coloration.



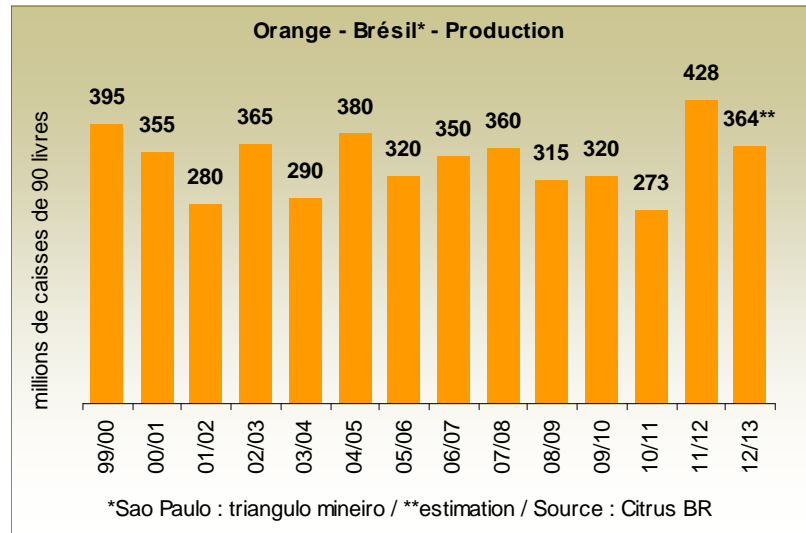
■ Jus d'orange concentré : baisse des cours malgré les tendances de production mondiale à moyen terme. Au sommet depuis le début du deuxième semestre 2010, le marché du jus d'orange concentré marque des signes de faiblesse. Les prix, de 2 400 USD/t CIF Rotterdam mi-juin selon FoodNews, demeurent soutenus mais ont perdu environ 350 USD/t depuis début mai. D'une part, la consommation reste clairement à la baisse aux Etats-Unis, comme le montre le recul des ventes de 10 % enregistré d'octobre 2011 à mai 2012 par rapport à la même période l'an passé. Même si les effets de la crise du Carbendazim semblent s'être estompés, l'intérêt pour le jus d'orange continue de décliner, notamment en raison du niveau soutenu des prix de détail. Les marchés européens et japonais seraient eux aussi moins dynamiques selon certains analystes, même si les chiffres manquent pour le confirmer. D'autre part, la prochaine récolte brésilienne, estimée à 364 millions de colis selon Citrus BR, resterait supé-

rieure à la moyenne malgré une baisse importante par rapport au niveau quasi historique connu la saison passée. Le niveau des stocks, qui devrait afficher fin juin une progression d'environ 50 % par rapport à la saison passée, joue aussi un rôle même s'il doit être relativisé car il demeure inférieur de 30 % à celui de 2008-09 et 2010-11. Néanmoins, les effets à moyen terme du greening sur les productions floridienne et brésilienne et sur la structure des coûts sont de sérieux garde-fous contre des mouvements violents de baisse. Un analyste résumait ainsi la situation : « C'est peut-être le moment de faire des stocks, tant qu'il y a encore des oranges ».

Sources : FoodNews, Citrus BR, Esalq



© Régis Domergue



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Orange de table	0.72	- 4 %
Orange à jus	0.66	- 5 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Orange de table	↗	+ 37 %	
Orange à jus	↗	- 5 %	

VOLUMES	Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Valencia Late du Maroc	↗	- 55 %	Apports en progression et similaires à ceux de l'an dernier. Niveaux déficitaires.	- 44 %
	Navelate d'Espagne	↘	+ 37 %	Déclin de la campagne mais prolongation. Volumes supérieurs aux autres années.	+ 5 %
	Valencia Late d'Espagne	↗	- 4 %	Pleine campagne. Volumes proches de la moyenne des deux dernières années.	- 65 %

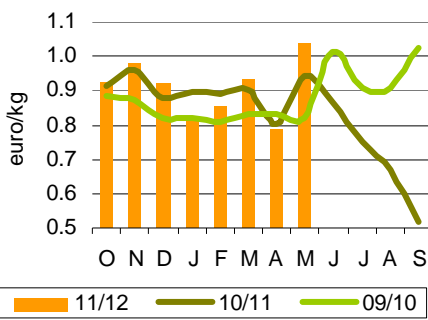


# Pomelo

Mai 2012

Le sous-approvisionnement s'est amplifié en mai et la transition entre hémisphères s'est effectuée dans de bonnes conditions. D'une part, la campagne floridienne s'est achevée précocement en avril. D'autre part, les apports méditerranéens ont continué à décliner courant mai. Les derniers arrivages significatifs d'Israël ont eu lieu en semaine 19 et les derniers lots modérés de Corse, d'Espagne, d'Israël et de Turquie ont été disponibles jusqu'en semaines 20 et 21. Les campagnes de l'hémisphère Sud ont tardé à démarrer : quasi-absence de l'Argentine jusqu'à la fin du mois et démarrage de l'Afrique du Sud en semaine 19 avec des volumes soutenus dès la semaine 21. Les cours des origines méditerranéennes en fin de campagne sont restés à un niveau supérieur de 23 % à la moyenne et l'Afrique du Sud a démarré sur des niveaux de prix très soutenus, rapidement revenus à un niveau de saison dès la semaine 21.

Pomelo - France - Prix import



■ Le marché mondial de plus en plus largement ouvert aux agrumes d'Afrique du Sud. Et deux marchés de plus pour l'Afrique du Sud ! Les services officiels de la Thaïlande et de Corée du Sud viennent de donner leur feu vert à l'entrée des agrumes d'Afrique du Sud, sous réserve du respect d'un protocole sanitaire. L'autorisation est limitée au citron et au pomelo dans le cas de la Corée.

Source : CGA

■ Qui connaît le citron rose ? Le citron Eureka variégué ne manque pas d'atouts pour séduire. Découvert dans un jardin de Burbank en Californie en 1931, son épiderme est bicolore jaune et vert. Et surtout sa pulpe, dont la saveur est particulière, est de couleur rose ! Une production commerciale est en cours de développement en Californie chez Limoneira, sur une vingtaine d'hectares. Un nouveau filon d'or...rose dans l'ouest américain ?

Source : The Packer

■ Un potentiel export en pomelo plus faible que prévu en Afrique du Sud et une bonne perspective pour le Mexique. Le CGA a revu à la baisse le potentiel export en pomelo pour la campagne 2012. Une part plus importante que prévue de la production, d'un calibre insuffisant pour l'export faute de pluies, est dirigée vers l'industrie, marché très rémunérateur actuellement (2 750 USD la tonne de concentré de pomelo blanc CIF Rotterdam selon FoodNews). Ainsi, avec 11.8 millions de colis de 15 kg, la nouvelle estimation affiche le plus bas niveau de ces trois dernières années et une baisse d'environ 20 % par rapport à la moyenne 2010-2011. Une nouvelle de bon augure pour les exportateurs mexicains qui devraient bénéficier d'un marché très ouvert en début de saison.



© Jorma Koskinen

Sources : CGA, douanes mexicaines

Pomelo — Mexique — Exportations

tonnes	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Am. du Nord	739	4 049	2 358	2 259	2 426	634	546	1 397	680
UE-27	5 857	6 769	6 512	10 648	8 872	12 998	9 220	14 665	12 782
Russie	-	-	0	0	133	674	869	2 399	2 573
Autres	23	287	0	16	243	33	21	236	974
<b>Total</b>	<b>6 619</b>	<b>11 105</b>	<b>8 870</b>	<b>12 923</b>	<b>11 674</b>	<b>14 338</b>	<b>10 656</b>	<b>18 697</b>	<b>17 009</b>

Source : douanes mexicaines

PRIX

Type	Prix moyen mensuel euros/colis eq. 17 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
Hémis. Sud	16.50	+ 5 %
Méditerranéen	10.44-11.60	+ 23 %

VOLUMES

Type	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Hémis. Sud	-	+ 29 %
Méditerranéen	↘	+ 43 %

VOLUMES

Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Israël	↘	+ 35 %	Fin de campagne. Volumes en déclin progressif, mais prolongation de la saison.	- 11 %
Turquie	↘	+ 233 %	Fin de campagne. Volumes en déclin progressif, mais prolongation de la saison plus tard que les autres années.	+ 8 %
Afr. du Sud	↗	+ 96 %	Début de campagne en semaine 19, volumes très soutenus par rapport à la moyenne.	+ 96 %

## Fret

Mai 2012

Même si le marché spot n'a pas été particulièrement actif en mai, l'augmentation du TCE par rapport à avril est due à des tonnages plus faibles que la demande. Avec un TCE moyen en mai de 49 c/cbft TCE, le TCE moyen de près de 40 c/cbft pour les cinq premiers mois de 2012 est très semblable à celui de l'année 2011. Si les prix des conteneurs de banane et de l'affrètement temps restent à des niveaux semblables pour le reste de l'année et si le prix du carburant ne bouge pas, la moyenne annuelle sera de 45 c/cbft. Pour les armateurs ce n'est pas un chiffre élevé, mais au moins il couvrirait à peu près les frais des opérations. Il est également plus élevé que la moyenne annuelle des trois dernières années. Malgré ce scénario qui semble plus optimiste, les armateurs ont poursuivi la démolition de navires gourmands en carburant : ils ont très probablement conclu que même avec une baisse importante du prix du carburant, la concurrence est telle qu'elle est devenue irrémédiablement et irréversiblement hostile. Est-ce vraiment le cas ? Il se peut également que les lignes conteneurs aient atteint leur maximum de croissance, ou en tout cas le point où les rendements décroissants générés par une part de marché plus grande n'auraient pas de sens commercial, du moins à court terme. Quoi qu'il en soit, la réduction de tonnage conjuguée à une meilleure connaissance du marché et une discipline accrue donnent aux armateurs et opérateurs de reefer le droit de commencer à croire que la lumière au bout du tunnel n'est pas un train qui arrive sur eux. La décision de démolir des unités a été soutenue par un manque assez important de volumes de banane spot d'Équateur : les exportations de banane durant le premier trimestre 2012 ont baissé de 10.5 millions de colis par rapport à 2011 — les statistiques pour avril et mai n'ont pas encore été confirmées mais il y a peu de signes d'une quelconque augmentation de volume. Le relatif manque de fruits qui continue aura également contribué à l'improbable alliance dans l'achat de slots entre Maersk Line et son grand rival MSC, en vertu de laquelle MSC chargera les fruits de ses clients sur Ecumed, service direct de

Maersk vers la Mer noire. Bien que tous deux le nieront catégoriquement, ni Maersk ni MSC n'auront tiré un bénéfice de leurs anciens services compétitifs. Le nouveau groupement donne à Maersk une meilleure opportunité d'optimisation de capacité, tandis que MSC va au moins arrêter de perdre de l'argent. Ils commenceront à gagner de l'argent seulement quand les tarifs demandés aux clients refléteront le coût des services ! Reste à voir si cet accord constitue un expédient de basse saison ou quelque chose d'un peu plus durable. La réponse dépend en partie d'un retour à la normale de l'industrie bananière équatorienne et en partie des dates de résolution des situations politique et nucléaire en Syrie et en Iran respectivement. Avec en plus les doutes concernant JFC, le plus grand opérateur russe de banane, les lignes doivent certainement se poser des questions sur le choix du moment de leur assaut sur les services reefer vers la Russie et la Méditerranée. A court terme, il semble que le distributeur russe pourrait continuer de travailler — bien que son avenir soit sérieusement compromis par une dette totale de RUR 15.8 milliards (USD 483 millions) et le fait que la société est fortement tributaire de marchés de la banane volatils. Ailleurs, il n'y pas de signes d'une résolution rapide des différends commerciaux entre les Philippines et la Chine ou entre le Brésil et l'Argentine. Il pourrait en résulter davantage de travail pour les reefer, les Philippines ayant besoin de marchés de remplacement pour les 750 millions de tonnes de bananes Class II expédiées chaque année vers des ports chinois, et l'Argentine sera obligée d'expédier des pommes par la mer vers les Etats-Unis, l'Europe et la Russie plutôt que de leur faire traverser la frontière brésilienne en camion.

■ Marché européen du litchi en mai 2012. La campagne de commercialisation des litchis de Thaïlande s'est poursuivie essentiellement aux Pays-Bas et en Belgique. Les cours ont nettement fléchi par rapport au mois d'avril.

Source : Pierre Gerbaud

Litchi de Thaïlande par avion Pays-Bas — Prix import					
semaines 2012	18	19	20	21	22
euros/kg	8.00-8.50	7.00-7.50	6.75	6.75	6.75

■ Cyclope, l'ouvrage de référence sur les matières premières, vient de paraître. Cet ouvrage collectif dirigé par Philippe Chalmin fait toute la lumière sur le fonctionnement des marchés mondiaux. Cyclope est aujourd'hui disponible en français, anglais et chinois. 706 pages, 139 euros, Editions Economica.



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

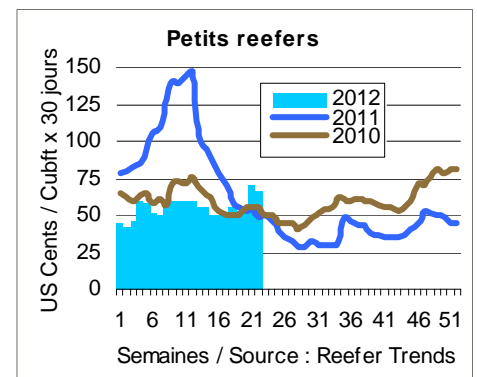
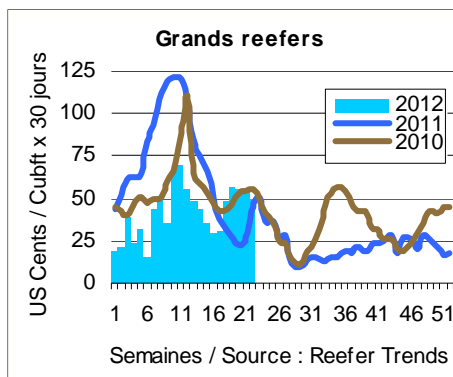
reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

REEFER

### MARCHES SPOT Moyennes mensuelles

USD cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Mai 2012	49	60
Mai 2011	30	48
Mai 2010	51	55



# Fret maritime

## L'avenir s'éclaircit pour les opérateurs reefers

**E**st-ce tenter le sort que d'affirmer qu'après trois longues années difficiles, la page est enfin tournée pour les armateurs et opérateurs de reefers ? D'une part, il semblerait bien qu'à la fin mai, l'offre et la demande de capacité en reefers spécialisés aient atteint un certain équilibre. D'autre part, la menace que représentaient les lignes conteneurs paraît s'atténuer — non seulement elles se voient contraintes de fusionner les lignes, de faire des concessions en termes de service au client et de rationaliser leur capacité en slots reefers, mais on constate aussi une hausse de la demande alors que de lourdes pertes menacent de s'ajouter aux prévisions économiques moroses.

**Après trois années difficiles marquées par une capacité reefer excédentaire et la rude concurrence tarifaire des lignes conteneurs, le secteur se stabilise et reprend progressivement.**

En attendant, la pilule que le secteur reefer a dû avaler commence à faire sentir ses effets : les opérateurs ont eu la sagesse de résister à la tentation de faire traverser l'Atlantique à vide à leurs unités en spéculant sur les cargaisons spot de banane. Ils ont préféré optimiser l'utilisation de leur capacité plutôt que leurs tarifs — les principaux opérateurs, Seatrade, Star et NYKCool, ont affecté leurs navires à des lignes ou passé des contrats avec des affréteurs, ce qui a eu pour effet bénéfique de réduire le volume de tonnage disponible sur le marché spot.

Les opérateurs reefers comprennent que la seule manière d'accroître les profits sur leurs contrats à temps et contrats saisonniers, plus durables et plus lucratifs, consiste à retirer du tonnage du marché spot. La logique est simple : un marché spot plus restreint et donc plus stable ne peut avoir qu'un impact constructif sur les contrats à terme.

Deux solutions permettent de réduire le tonnage sur les lignes : désarmer ou démolir. Malgré une reprise modeste des rendements TCE (Time Charter Equivalent) en mai, les opérateurs n'ont jusqu'ici pas cédé à la tentation de réarmer les navires (désarmés à moyen ou long terme). Habituellement, la période « hors saison » entre

mai et septembre se caractérise par une baisse notable de l'activité spot — réactiver un petit nombre d'unités compromettrait l'équilibre délicat qui a été si difficile à trouver.

Après un premier trimestre chargé qui a vu la démolition, selon les estimations, de 30 à 35 navires reefers sur les plages du sous-continent indien, les mises à la casse avaient presque cessé à la mi-mai. Ce ralentissement s'explique en partie par la chute du prix de la ferraille, l'acier de récupération étant tombé d'environ 600 USD à moins de 400 USD par tonne lège.

La reprise du marché spot et la baisse simultanée des prix du combustible de soute ont constitué deux autres faits marquants. Mais ce rebond n'est pas dû à un accroissement brutal de la demande de capacité reefer : malgré une demande en légère hausse emmenée par les négociants de banane en Méditerranée mais aussi, dans une moindre mesure, par les affréteurs des



© Seatrade



© Pierre Gerbaud

États-Unis expéditeurs de volailles, cette envolée inattendue des rendements TCE a pour cause première la réduction spectaculaire, chez tous les opérateurs, du nombre de navires reefers disponibles.

En l'absence, pour la première fois, d'une haute saison et face à la pression tarifaire des lignes conteneurs s'ingérant dans leur cœur d'activité (la banane), certains opérateurs de reefers ont fini par se demander si le temps n'était pas venu de jeter l'éponge et de reconnaître leur défaite. Des navires de moins de 20 ans ont alors été envoyés à la casse, ajoutant à la morosité des acteurs et les mettant sur la défensive (dans le secteur, la durée de vie classique des navires reefers est de 26 ans).

Quoi qu'il en soit, il est vite apparu que les mesures prises par les armateurs suffisaient à rééquilibrer l'offre compte tenu du changement structurel de la demande. De meilleures nouvelles encore attendaient les opérateurs : de 125 USD le baril, le prix du carburant est tombé en un mois en dessous des 100 USD, du fait de l'inquiétude causée par la situation économique mondiale ; une cargaison de bananes à 6 USD par conteneur en provenance d'Équateur et à destination de la Méditerranée couvrait tout à coup les dépenses d'exploitation — s'agissant du prix/voyage, les opérateurs reefers couvrent le coût

du carburant ; pour les affrètements à temps, il est pris en charge par l'affrèteur.

Malheureusement, cette reprise n'est pas survenue assez tôt pour l'armateur et opérateur norvégien de reefers Green Reefers, qui a annoncé mi-mai son intention de réduire progressivement son activité et de mettre fin à sa cotation à la bourse d'Oslo. La société s'apprête à vendre sa flotte à une entreprise contrôlée par son président, Kristian Eidesvik. Caiano AS devrait acheter 100 % des filiales d'armement Green Shipping AS, Green Shipping 2 AS et Green Shipping 3 AS (Seatrade pool, Greensea et Silvergreen), ainsi que d'autres sociétés impliquées dans les activités opérationnelles. Green Reefers possède actuellement une flotte de 31 navires.

Pour expliquer les raisons de leurs choix, les responsables de la compagnie ont fait valoir que le marché reefer se trouvait à des niveaux historiquement bas depuis fin 2011. « Avec en plus une haute saison inexistante cette année, la majorité des navires de la société ont opéré et opèrent encore à des niveaux inférieurs aux dépenses d'exploitation. » La poursuite des opérations, explique Green, dépendra du fonds de roulement.

Green avait tenté de négocier un financement avec ses banquiers, mais sans succès. Ses responsables avaient aussi étudié les possibilités qu'offrait le marché des actions, mais vu les perspectives négatives de l'entreprise ils sont arrivés à la conclusion que les chances de réussite, à des conditions viables, étaient trop minces. La vente de navires, solution utilisée jusque-là pour lever des fonds, a aussi été envisagée ; étant donné cependant les prix d'achat, au niveau de ceux de la ferraille et nettement en-dessous de l'encours moyen des crédits, aucune transaction n'aurait permis de dégager les capitaux nécessaires.

Toril Eidesvik, PDG de Green Reefers, a précisé que le principal obstacle à la reprise du segment petits reefers n'était ni le développement de la conteneurisation ni le prix du carburant en soi, mais la pénétration d'unités plus grandes sur des marchés traditionnellement dominés par les petits reefers, surtout concernant le poisson et, dans une certaine mesure, la volaille. Selon la PDG, la faiblesse inédite du marché au cours des douze derniers mois a contraint les opérateurs de grands navires à lutter pour chaque cargaison, souvent uniquement pour contribuer aux charges d'exploitation.

Ironiquement, l'une des principales menaces à la survie de Green Reefers/Seatrade Greensea est le partenaire même de Green Reefers, Seatrade ! Les six derniers mois montrent à quel point la reprise du marché des petits reefers dépend du rebond de celui des grandes unités ■

**Richard Bright**, consultant  
info@reefertrends.com

# Logistique banane

## Le malheur de Maersk fait le bonheur de Star

C'est à ce jour l'évolution la plus marquante de 2012 dans le secteur reefer : l'affrèteur banane russe Banex a déserté la ligne conteneurs Maersk au profit de Star Reefers, désormais chargé d'acheminer son volume hebdomadaire de 5 500 palettes de banane entre l'Équateur et Saint-Pétersbourg. Ce changement de mode s'explique en partie par les modifications apportées par Maersk à son calendrier transatlantique vers Saint-Pétersbourg : la fusion de sa ligne des Andes et de son service direct Ecubex reliant Guayaquil et le port russe a accru la durée du voyage au point de désavantager Banex par rapport à ses principaux rivaux.

Les bananes du groupe Banex constituaient l'essentiel de la marchandise transportée par le service de Maersk Line depuis son lancement en février 2009, puisqu'elles représentaient jusqu'à 300 conteneurs reefers par semaine, soit près de la moitié de la capacité totale de slots du service. Néanmoins, avec l'ajout par Maersk d'un navire supplémentaire et la fusion de sa ligne des Andes et d'Ecubex, la nouvelle rotation est plus longue et comprend des escales à Santa Marta, en Colombie, où sont chargées les bananes de Fyffes, ainsi qu'à Rotterdam et à Hambourg.

Et si cette fusion des lignes a eu des répercussions minimales pour les clients situés dans les Caraïbes et sur la côte orientale de l'Amérique, elle rallonge le voyage transatlantique de quatre jours et réduit la capacité de slots des chargeurs équatoriens, dont Banex. Lors de l'annonce de la fusion, Maersk avait justifié son choix par la nécessité de compenser la hausse des prix du carburant et la médiocrité des tarifs de fret. En mettant fin à cet accord, Banex réagit à la concomitance de l'augmentation des tarifs pratiqués et de la baisse de qualité du service.

D'aucuns verront dans l'attitude de Maersk l'exemple d'un agent commercial devenant suffisamment puissant pour influencer les perspectives des autres acteurs de la filière en fonction

de ses propres priorités. On se figure aisément le mécontentement de certains exportateurs de bananes équatoriennes, qui, s'étant vu promettre un service, en reçoivent un autre.

D'autre part, le revirement de Banex constitue une grande victoire dans la course aux parts de marché dans le secteur des produits réfrigérés en général et du fret banane en particulier. Le contrat d'affrètement conclu par le groupe est le plus conséquent au monde, puisqu'il porte sur 75 millions USD sur les douze prochains mois. Il s'agit aussi d'un coup d'éclat et d'une excellente nouvelle pour Star Reefers, au sortir de deux à trois ans très ardues, durant lesquels l'opérateur reefer a perdu plusieurs contrats à la suite et connu un conflit sévère avec la multinationale russe de distribution de fruits JFC.

Plombé par des charges d'amortissement de 99.1 millions USD liées à ses navires et à ses candidats à la casse moins performants, Star a enregistré en 2011 une perte nette de 124 millions USD. La compagnie estime qu'avec l'année précédente, 2011, marquée par la per-

**La décision du groupe russe Banex de mettre fin à son contrat avec Maersk Line pour se tourner vers Star Reefers prouve que l'abandon du mode spécialisé n'est pas une fatalité irréversible.**



© Denis Loeillet



© Denis Lohier

sistance de prix bas, des coûts élevés et la concurrence sans merci des lignes conteneurs, subie de plein fouet, a été l'une des pires de l'histoire du secteur reefer.

Star est plus exposé que ses deux principaux concurrents, Seatrade et NYKCool, qui ont développé un autre modèle commercial, différent de la simple fourniture de tonnage privilégiée par Star. Contrairement à ce dernier, Seatrade et NYKCool disposent de bureaux de représentation sur les côtes orientale et occidentale de l'Amérique latine et centrale, en Afrique du Sud et en Nouvelle-Zélande, qui leur permettent de proposer des programmes « lignes » orientés vers le client au sein desquels fournir des navires. Star ne dispose pas d'infrastructure de ce type, préférant passer des contrats directs avec les grands affréteurs.

L'autre avantage pour Star concerne l'utilisation de sa flotte — pour honorer ce contrat, l'opérateur devra utiliser sept de ses navires. Non seulement il lui faudra remettre en service quatre unités qui lui coûtent actuellement de l'argent car décom-

missionnées et remises à moyen terme en Pologne, mais encore il devra recourir à trois autres navires consacrés pour le moment au marché spot. Ce qui aura pour effet de diminuer plus avant les capacités de ce marché, laissant Seatrade en position de force, seul opérateur spot à la ronde.

Maersk Line semble prêt à sacrifier sa loyauté envers le client en lui offrant une qualité de service amoindrie tout en durcissant ses tarifs ; aussi un autre changement plus marquant encore pourrait bien s'annoncer. Alors que les analystes s'accordent à dire que le service Ecubex s'appuyait sans doute sur une assise commerciale solide, notamment parce que cette ligne pouvait acheminer des chargements pour un prix du gasoil 40 % moins cher vers Saint-Petersbourg, son service frère Ecumed, à destination de la Méditerranée orientale et de la mer Noire, a toujours suscité des doutes, en particulier car il ne permet pas de dégager de profit sur le carburant.

Maersk Line est passé à l'action pour améliorer ses performances en nommant un nouveau directeur financier et en affirmant publiquement la nécessité d'augmenter ses tarifs, spécifiquement pour ses clients d'Amérique latine, afin de remonter la pente après un premier trimestre désastreux. Puisque la ligne s'est montrée prête à faire l'économie de son service Ecubex faiblement rentable, la logique voudrait qu'elle se sépare aussi d'Ecumed, qui enregistre des pertes.

Bien que le passage de Banex à Star rétablisse la confiance dans les reefers spécialisés, rien ne garantit que ce changement de mode sera permanent. En effet, à long terme, à moins que les armateurs et opérateurs de reefers spécialisés se mettent à investir dans de nouveaux bâtiments, la désertion vers les lignes conteneurs se fera automatiquement, par défaut. ■

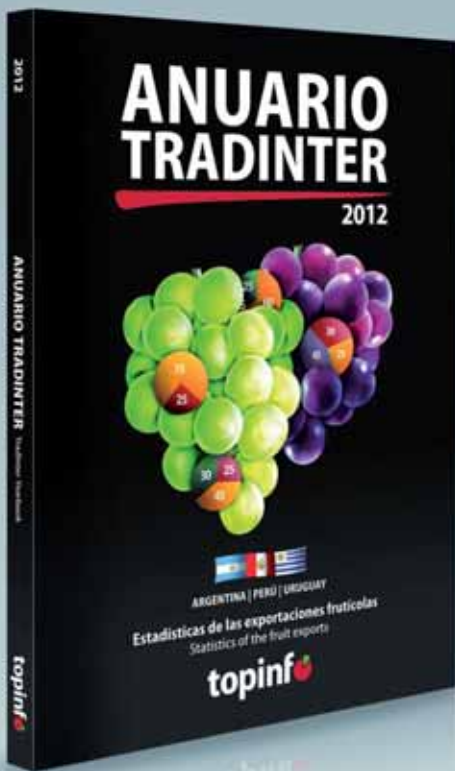
**Richard Bright**, consultant  
info@reefertrends.com

#### Equateur — Chargements de bananes par les lignes de fret maritime indépendantes

Conteneurs équivalent 40 pieds (FFE)	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	FFE	Part	FFE	Part	FFE	Part	FFE	Part	FFE	Part	FFE	Part
Maersk Line	8 019	43 %	10 707	43 %	13 984	44 %	22 146	48 %	29 153	43 %	44 652	40 %
MSC	5	0 %	-	0 %	-	0 %	2 492	5 %	11 782	17 %	35 095	32 %
CSAV	4 777	26 %	6 307	25 %	7 377	23 %	6 618	14 %	9 670	14 %	9 228	8 %
Hamburg Sud	1 842	10 %	2 831	11 %	2 477	8 %	3 804	8 %	4 410	6 %	5 353	5 %
CMA CGM	-	0 %	68	0 %	14	0 %	1 367	3 %	2 659	4 %	4 132	4 %
APL	1 132	6 %	573	2 %	1 497	5 %	2 391	5 %	3 303	5 %	3 503	3 %
CCNI	1 534	8 %	2 127	8 %	2 463	8 %	2 544	6 %	3 151	5 %	3 417	3 %
Hapag Lloyd	238	1 %	504	2 %	520	2 %	1 229	3 %	1 698	2 %	1 899	2 %
NYK	649	3 %	1 122	4 %	1 936	6 %	2 457	5 %	1 583	2 %	1 177	1 %
Autres	483	3 %	841	3 %	1 262	4 %	814	2 %	1 044	2 %	2 568	2 %
<b>Total</b>	<b>18 678</b>	<b>100 %</b>	<b>25 080</b>	<b>100 %</b>	<b>31 530</b>	<b>100 %</b>	<b>45 862</b>	<b>100 %</b>	<b>68 453</b>	<b>100 %</b>	<b>111 024</b>	<b>100 %</b>

## Equateur — Pays de destination des conteneurs de banane

Conteneurs équivalent 40 pieds (FFE)	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	FFE	Part	FFE	Part	FFE	Part	FFE	Part	FFE	Part	FFE	Part
Russie	1 018	2 %	1 640	3 %	4 238	7 %	12 403	14 %	26 170	24 %	43 457	31 %
Etats-Unis	26 796	55 %	21 159	37 %	20 589	33 %	32 775	37 %	34 394	31 %	30 432	22 %
Chili	6 678	14 %	7 344	13 %	7 067	11 %	7 884	9 %	8 289	8 %	12 314	9 %
Argentine	2 921	6 %	6 658	12 %	8 439	13 %	8 075	9 %	8 892	8 %	7 388	5 %
Turquie		0 %	1	0 %		0 %	33	0 %	977	1 %	6 647	5 %
Pays-Bas	789	2 %	2 335	4 %	2 858	5 %	5 299	6 %	4 947	5 %	5 539	4 %
Italie	2 627	5 %	5 291	9 %	5 690	9 %	5 668	6 %	3 858	4 %	4 784	3 %
Allemagne	1 570	3 %	2 707	5 %	1 623	3 %	2 516	3 %	2 414	2 %	4 516	3 %
Belgique	2 691	5 %	3 606	6 %	5 045	8 %	3 251	4 %	2 309	2 %	3 607	3 %
Royaume-Uni	265	1 %	345	1 %	168	0 %	2 724	3 %	3 160	3 %	3 258	2 %
Japon	376	1 %	2 742	5 %	2 652	4 %	3 153	4 %	2 339	2 %	1 853	1 %
Ukraine	1	0 %		0 %		0 %		0 %	1	0 %	1 822	1 %
Slovénie		0 %		0 %	1	0 %	36	0 %	442	0 %	1 716	1 %
Arabie saoudite		0 %	66	0 %		0 %	88	0 %	1 256	1 %	1 517	1 %
Grèce		0 %	30	0 %	1	0 %	204	0 %	415	0 %	1 392	1 %
Lituanie		0 %		0 %	230	0 %	452	1 %	1 044	1 %	1 265	1 %
Norvège	109	0 %	197	0 %	234	0 %	529	1 %	743	1 %	1 256	1 %
Nelle Zélande	1 752	4 %	1 620	3 %	1 521	2 %	1 371	2 %	1 349	1 %	1 221	1 %
Suède	61	0 %	102	0 %	300	0 %	145	0 %	215	0 %	1 136	1 %
Portugal		0 %		0 %	94	0 %	459	1 %	1 170	1 %	1 021	1 %
Albanie		0 %		0 %		0 %		0 %	341	0 %	948	1 %
Jordanie		0 %		0 %		0 %	27	0 %	327	0 %	683	0 %
Azerbaïdjan		0 %		0 %		0 %		0 %	402	0 %	663	0 %
Espagne	855	2 %	493	1 %	968	2 %	647	1 %	308	0 %	649	0 %
Géorgie		0 %	1	0 %		0 %		0 %	142	0 %	590	0 %
Chine	2	0 %	20	0 %	233	0 %	48	0 %	106	0 %	526	0 %
Syrie		0 %		0 %		0 %	179	0 %	317	0 %	515	0 %
Egypte		0 %		0 %		0 %	16	0 %	66	0 %	503	0 %
Autres	535	1 %	1 403	2 %	1 226	2 %	1 788	2 %	3 355	3 %	2 493	2 %
<b>Total</b>	<b>49 045</b>	<b>100 %</b>	<b>57 760</b>	<b>100 %</b>	<b>63 177</b>	<b>100 %</b>	<b>89 770</b>	<b>100 %</b>	<b>109 748</b>	<b>100 %</b>	<b>141 218</b>	<b>100 %</b>



# Tradinter Yearbook

Statistics of all fresh fruit exports  
Companies' profiles  
Argentina, Peru & Uruguay



## Tradinter Report®

Weekly market reports

Europe - USA - Russia - Asia - Argentina - etc. •

Specialists in Argentina's fresh  
produce business •

Production areas, crop progress  
and condition, forecasts •

Market comprehension  
(studies, analysis, weekly shipments) •

**Argentine independent consultants**  
reliable and unbiased fresh fruit market information

[www.top-info.com.ar](http://www.top-info.com.ar)

Top Info Marketing S.A.  
Vélez Sarsfield 259 - (1640) Martínez  
Buenos Aires - Argentina  
Tel./Fax +54 (011) 4798-1755/4792-6419  
[marketing@top-info.com.ar](mailto:marketing@top-info.com.ar)



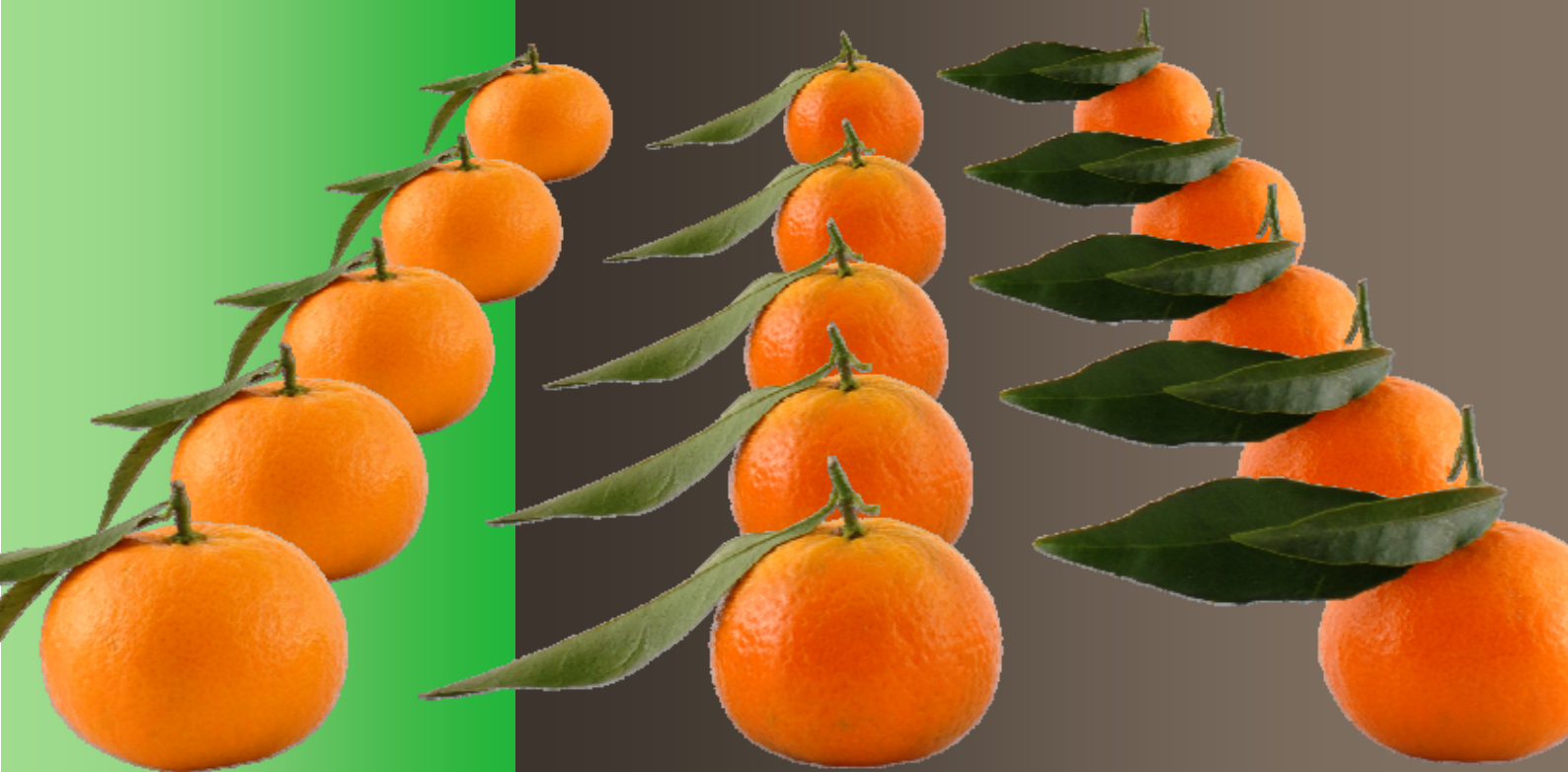
Un dossier préparé par  
Eric Imbert

# Petits agrumes de l'hémisphère Sud

## Sommaire

- p. 16 **Marché mondial des petits agrumes de l'hémisphère Sud : un vrai potentiel de croissance !**
- p. 25 **Tendance des grands pays producteurs de petits agrumes : une croissance partiellement maîtrisée**

Le marché des petits agrumes d'été affiche une forme olympique, pour utiliser une terminologie de saison. Il figure vraisemblablement sur la plus haute marche du podium dans la catégorie des fruits dont le commerce mondial s'est le plus développé ces dernières années. De plus, la sous-consommation encore marquée sur de grands marchés mondiaux laisse penser qu'il devrait garder sa médaille d'or dans les prochaines années. Pour autant, si la compétition reste très ouverte, certaines origines semblent en meilleure condition que d'autres pour l'affronter. FruiTrop vous propose de faire le point. Top départ !





## Marché mondial des petits agrumes de l'hémisphère Sud

Un vrai potentiel de croissance !



© Eric Imbert

Pour les habitants d'Europe du Sud, le marché des petits agrumes d'été est anecdotique. Cachés derrière une pléthore de fruits de saison, les colis de clémentine et autres hybrides en provenance de l'hémisphère Sud se font plus que discrets sur les étals estivaux. Pour autant, il faut se méfier des apparences : les marchés d'Europe du Sud renvoient une image déformée d'un commerce mondial en pleine expansion. Les chiffres parlent d'eux mêmes : les échanges internationaux sont passés d'environ 230 000 t au début de la décennie 2000 à plus de 400 000 t en 2011. Cette croissance annuelle moyenne de 6 % est à souligner, tant pour son niveau élevé que pour sa régularité, puisqu'elle ne s'est pas démentie ces dernières saisons malgré la crise économique mondiale. Un cas presque unique dans le monde du commerce citricole où la plupart des marchés sont à maturité, voire même en récession si l'on parle de pomelo ou d'orange. La performance en volume est d'autant plus belle qu'elle se double d'une assez bonne tenue en termes économiques, comme semble le montrer la quasi-stabilité des valeurs en douane sur les trois principaux marchés de la planète. Cette belle dynamique va-t-elle se maintenir dans les prochaines années ? **FruiTrop** vous propose de faire le point sur les tendances des grands pôles de consommation de la planète.

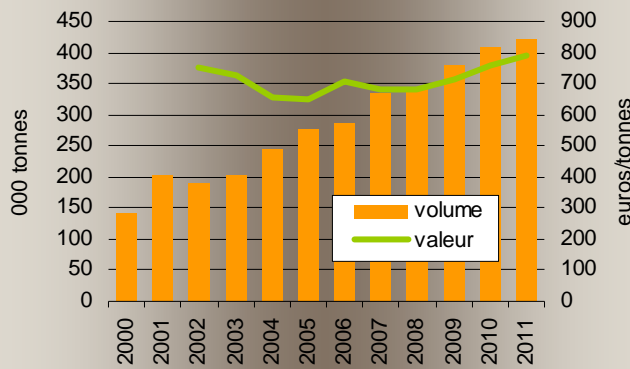
### Les Russes fans de petits agrumes, quelle que soit la saison

Les exportateurs mondiaux sont allés chercher de la croissance partout ces dernières années, sauf dans l'Union européenne. Si le vieux conti-



© Eric Imbert

**Petits agrumes de l'hémisphère Sud**  
Echanges mondiaux en volume et valeur\*



\* Estimation basée sur UE, USA, Russie  
Sources : douanes, Comtrade

ment a maintenu sa place de premier marché de la planète en captant environ 40 % des échanges mondiaux, les importations se sont stabilisées depuis 2008 à environ 175 000 t. C'est plutôt l'Amérique du Nord et l'Europe de l'Est qui sont à l'origine de l'expansion du commerce mondial.

On connaissait déjà l'engouement des consommateurs russes pour les petits agrumes de l'hémisphère Nord : on peut dire sans exagérer que c'est l'appétit de ce marché pour cette famille d'agrumes qui a absorbé l'essentiel de la croissance de la production méditerranéenne ces dernières années, avec des importations qui ont triplé entre 2004 et 2011 pour atteindre 750 000 t. Les statistiques douanières démontrent que l'intérêt des Russes pour les petits agrumes de l'hémisphère Sud a été tout aussi marqué durant la dernière décennie, avec des importations passées de moins de 2 000 t en 2000 à plus de 70 000 t en 2011.

Toutefois, les importateurs se montrent plus circonspects quant aux perspectives dans les années à venir et considèrent que le marché approche de sa maturité. Ce sentiment est-il lié au fait que les distributeurs tendent de plus en plus à « sourcer » leur approvisionnement en direct ? C'est une hypothèse, mais il faut aussi considérer que la production de fruits de saison (prunes et baies notamment) est compétitive. Et surtout, avec environ 500 g/habitant/an, la consommation de petits agrumes d'été atteint déjà sur ce marché un niveau parmi les plus soutenus au monde, certes loin derrière le Royaume-Uni mais loin devant le reste de l'UE-15 ou bien les Etats-Unis où le niveau de vie est pourtant nettement plus élevé. En tout état de cause, on ne peut que constater que la croissance de ce marché, qui était explosive jusqu'en 2008, s'est sensiblement atténuée pour devenir quasi nulle depuis 2010.

Petits agrumes de l'hémisphère Sud — Importations de la Russie

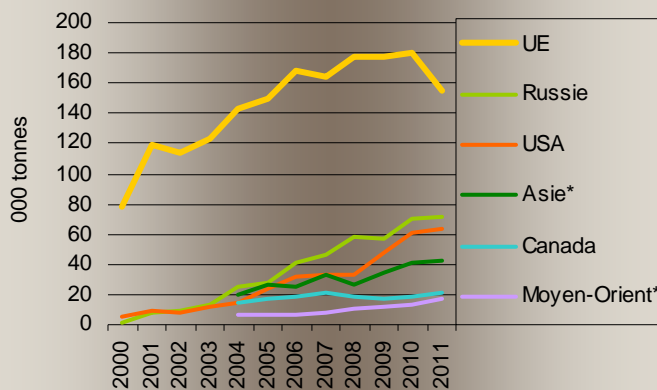
tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentine	1 213	4 203	5 998	6 735	13 287	18 077	26 607	33 071	37 792	40 568	46 492	48 148
Afrique australe	226	1 436	2 399	4 345	8 671	5 575	7 577	7 282	12 405	11 146	14 130	13 224
Uruguay	292	2 829	1 208	2 280	1 528	3 331	4 180	3 782	3 450	3 219	5 809	5 629
Pérou	56	5	36	64	383	487	2 070	442	2 685	971	3 225	3 862
Australie	-	-	-	11	-	96	181	369	734	648	869	957
Brésil	1	15	59	408	640	829	615	745	1 056	125	14	46
Chili	2	-	3	7	52	20	141	295	221	3	19	32
<b>Total</b>	<b>1 790</b>	<b>8 487</b>	<b>9 703</b>	<b>13 848</b>	<b>24 561</b>	<b>28 415</b>	<b>41 371</b>	<b>45 987</b>	<b>58 343</b>	<b>56 680</b>	<b>70 558</b>	<b>71 898</b>

Source : Comtrade



© Régis Domergue

**Petits agrumes de l'hémisphère Sud  
Importations des principaux marchés mondiaux**



\* Principaux pays importateurs / Sources : douanes, Comtrade

## Les Etats-Unis, un marché à fort potentiel

Tout comme la Russie, les Etats-Unis sont aussi partis de très bas. A la fin des années 90, les importations ne se comptaient même pas en dizaines de milliers de tonnes. Mais la dynamique a été extrêmement soutenue durant les années 2000. Confortés par des référencements devenus réguliers et un élargissement de la palette des pays fournisseurs autorisés à entrer sur le marché, les volumes ont rapidement progressé pour dépasser les 60 000 t depuis 2010. Cependant, ce niveau ne représente qu'un tiers du marché européen et demeure même légèrement inférieur à celui de la Russie, nettement moins peuplée et dotée d'un niveau de vie beaucoup plus bas. Une comparaison qui semble confirmer le sentiment des professionnels américains qui considèrent que le temps de la croissance n'est pas terminé et qu'une progression des volumes de 10 à 15 % par an ces prochaines années est loin d'être utopique.

D'une part, les petits agrumes ont trouvé une place stable dans les linéaires, où ils sont systématiquement référencés par la plupart des distributeurs et jouissent à ce titre d'un marketing actif. D'autre part, même si les productions locales de fruits de saison sont, comme sur la plupart des marchés, bien présentes, la fenêtre de marché apparaît assez ouverte en mai et juin puis en septembre et même en octobre si des volumes sont disponibles. Enfin, l'accroissement

**Petits agrumes de l'hémisphère Sud — Importations des Etats-Unis**

tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Chili	0	0	0	0	2	8 009	11 846	11 990	16 291	27 335	35 478	43 285
Pérou	0	0	0	0	0	0	1 891	11 054	8 753	10 634	14 649	14 264
Afrique du Sud	3 426	4 636	4 651	8 770	10 899	11 156	13 796	4 699	4 763	5 969	7 780	4 476
Australie	2 301	4 086	2 774	3 162	4 096	4 838	4 447	5 078	3 752	4 325	3 072	2 167
Nouvelle Zélande	0	0	0	0	0	0	0	581	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>5 728</b>	<b>8 722</b>	<b>7 425</b>	<b>11 932</b>	<b>14 997</b>	<b>24 003</b>	<b>31 981</b>	<b>33 402</b>	<b>33 559</b>	<b>48 263</b>	<b>60 978</b>	<b>64 192</b>

Source : douanes US

**Petits agrumes de l'hémisphère Sud — Importations du Canada**

tonnes	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Pérou	1 800	3 100	3 800	5 400	6 200	4 400	6 478	8 852
Afrique du Sud	1 400	2 000	3 300	4 200	4 700	4 500	3 207	4 510
Argentine	2 000	4 100	2 100	4 300	1 700	2 600	3 134	2 975
Chili	4 300	4 400	4 300	3 000	2 100	2 400	2 709	2 353
Uruguay	900	900	1 000	2 100	1 200	1 600	1 137	1 600
Brésil	3 200	2 200	3 200	1 900	2 300	1 300	1 359	422
<b>Total</b>	<b>14 000</b>	<b>17 000</b>	<b>18 000</b>	<b>21 000</b>	<b>18 000</b>	<b>17 000</b>	<b>18 024</b>	<b>20 712</b>

Source : Comtrade

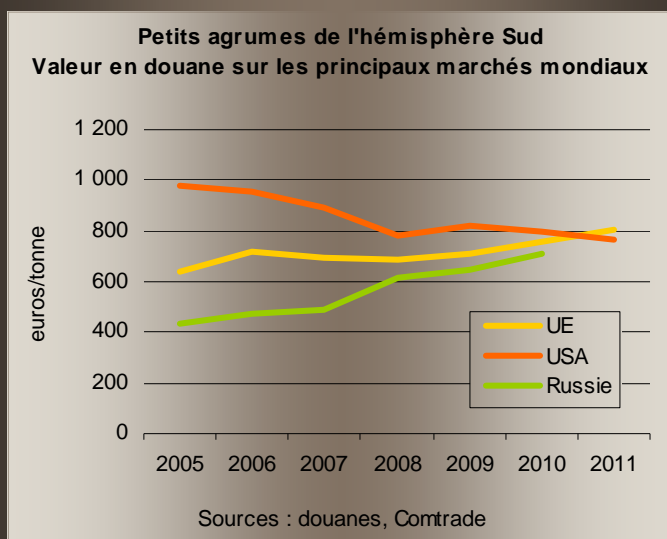


© Régis Domergue

de la production californienne pourrait jouer un rôle d'accélérateur en popularisant davantage la famille des petits agrumes auprès des consommateurs américains. Quel réservoir de développement ce marché représente-t-il ? Le niveau de consommation du Canada voisin, stabilisé depuis plusieurs années à environ 600 g/habitant/an, soit près de trois fois plus élevé, est certainement un bon point de repère.

### Les marchés d'Asie et du Moyen-Orient eux aussi très actifs

D'autres marchés semblent aussi en plein développement. Selon l'estimation de notre observatoire, réalisée à partir des données douanières des pays importateurs et exportateurs, la consommation des pays d'Asie aurait doublé entre 2004 et 2011 pour atteindre environ 40 000 t. Si le Japon reste un marché mineur, la Chine et l'ASEAN sont des zones en plein essor. Les importations chinoises ont dépassé les 10 000 t en 2011, alors que l'Indonésie a absorbé à elle seule plus de 15 000 t cette même année. Même constat de croissance sur les principaux marchés du Moyen-Orient. Les importations des Emirats et de l'Arabie saoudite ont triplé entre 2004 et 2011, pour approcher les 20 000 t. La dynamique, encore vive ces dernières années tant en Asie qu'au Moyen-Orient, laisse penser que d'autres développements sont à attendre. Une tendance de bon augure pour la Nova, très appréciée en Asie, mais qu'il ne faut pas surestimer.



**Petits agrumes de l'hémisphère Sud — Principaux pays importateurs d'Asie (estimations)**

tonnes	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Indonésie	5 437	5 880	5 706	8 795	7 034	7 609	13 648	15 163
Chine	6 315	5 152	5 607	7 969	6 537	10 463	10 560	11 125
Malaisie	2 676	3 115	3 481	3 859	2 195	3 530	3 903	3 871
Japon	2 920	2 634	1 831	2 466	2 330	1 824	1 588	3 635
Thaïlande	5	74	203	167	217	867	1 555	2 846
Singapour	1 962	1 813	1 936	1 945	1 952	1 916	2 512	2 728
Philippines	563	7 897	6 030	8 017	6 311	8 013	6 791	2 676
<b>Total</b>	<b>19 877</b>	<b>26 565</b>	<b>24 794</b>	<b>33 217</b>	<b>26 576</b>	<b>34 222</b>	<b>40 557</b>	<b>42 044</b>

Sources : Comtrade, douanes des pays exportateurs

**Petits agrumes de l'hémisphère Sud — Principaux pays importateurs du Moyen-Orient (estimations)**

tonnes	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Emirats Ar. Unis	2 881	4 119	3 502	5 541	6 352	9 301	8 074	12 306
Arabie saoudite	3 755	2 997	2 499	3 044	3 790	3 263	5 063	5 232
<b>Total</b>	<b>6 636</b>	<b>7 116</b>	<b>6 001</b>	<b>8 585</b>	<b>10 143</b>	<b>12 564</b>	<b>13 137</b>	<b>17 537</b>

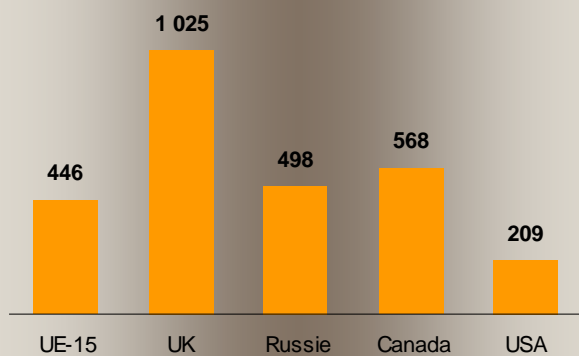
Sources : Comtrade, douanes des pays exportateurs

## Un marché européen étroit et bipolaire



© Eric Imbert

**Petits agrumes de l'hémisphère Sud**  
Estimation de la consommation mondiale (grammes)



Source : douanes

Quid des perspectives de développement sur le marché européen ? La stabilité des volumes importés est-elle synonyme de maturité ? Certes, les contraintes au développement sont vraisemblablement plus fortes que sur d'autres marchés de la planète. La production de fruits à noyau se compte en millions de tonnes et occupe une large fenêtre de marché : elle commence à colorer les rayons avec les premiers gros volumes de cerise dès la fin mai, avant de devenir omniprésente entre mi-juin et mi-août avec le pic de production des abricots puis des pêches et nectarines. La concurrence dérape d'ailleurs parfois au-delà du champ purement commercial dans des pays comme la France, certains producteurs de fruits à noyau allant jusqu'à mettre à sac les linéaires des distributeurs qui offrent une place trop généreuse aux autres fruits.

Par ailleurs, l'offre méditerranéenne de petits agrumes est très présente et sur une fenêtre de marché de plus en plus large. La montée en puissance d'excellentes variétés d'hybrides tardifs, comme les Nadorcott d'Espagne ou du Maroc ou bien l'Or d'Israël, permet d'alimenter les linéaires jusqu'à mi-mai, alors que des clémentines comme Clemenux commencent à se mettre en place durant la deuxième quinzaine de septembre. Enfin, le niveau des revenus est un frein à l'achat de ces produits qui restent chers au détail pour une part importante de la population, en particulier dans les Etats membres d'Europe de l'Est qui abritent près d'un cinquième des 500 millions d'habitants de l'UE. Ainsi, la consommation de petits agrumes de l'hémisphère Sud est aujourd'hui limitée à un nombre très restreint de marchés. Le Royaume-Uni figure nettement en première position, absorbant un peu plus de 50 % des importations européennes, et occupe la première place dans le classement mondial des pays consommateurs avec un peu plus d'un kilo par an et par habitant. L'essentiel du reliquat est commercialisé dans les pays scandinaves, après avoir transité par les Pays-Bas. Les autres pays du nord de l'Europe et plus encore ceux du sud sont très peu consommateurs.

Petits agrumes de l'hémisphère Sud — Importations de l'UE-27

tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Afrique australe	36 545	59 689	47 922	51 557	55 171	53 388	55 247	69 199	71 221	65 811	65 562	57 471
Pérou	752	4 743	8 639	9 154	16 611	24 924	25 723	18 469	30 937	23 414	33 215	39 709
Argentine	16 408	20 618	27 452	22 656	32 884	26 380	38 861	32 597	36 161	47 019	39 755	30 707
Uruguay	15 203	24 594	18 562	27 089	22 432	32 411	35 748	34 241	30 975	33 947	37 177	23 348
Chili	4 305	5 102	7 389	7 825	10 925	6 770	7 369	6 703	4 641	2 249	1 352	1 539
Australie	111	23	224	778	756	456	710	652	907	2 214	452	220
Brésil	3 291	2 298	2 052	2 505	2 582	3 288	1 974	93	441	378	239	87
<b>Total</b>	<b>78 615</b>	<b>119 068</b>	<b>114 242</b>	<b>123 568</b>	<b>143 365</b>	<b>149 623</b>	<b>167 637</b>	<b>163 960</b>	<b>177 292</b>	<b>177 041</b>	<b>179 762</b>	<b>155 091</b>

Source : Comtrade

## Une marge de croissance émerge pour les variétés tardives

Un développement est-il possible sur ces autres marchés ? Il semble qu'une première brèche soit en train d'apparaître dans la bipolarité du marché européen décrite ci-dessus. Les importateurs spécialisés dans les agrumes d'été font état d'un intérêt nouveau des distributeurs en France et dans certains pays d'Europe du Nord pour ouvrir une ligne de petits agrumes à partir de mi-août, période où la pression des fruits à noyau commence à retomber. Autre mouvement intéressant : l'intérêt plus marqué de la RHD pour ces produits dès la première quinzaine de septembre, période de réouverture des cantines scolaires dans une grande partie des pays d'Europe. Le développement de la production de variétés tardives hautement qualitatives (Nadorcott, Or) dans bon nombre de pays producteurs de l'hémisphère Sud devrait renforcer cet intérêt. Si tout cela se confirme, l'émergence de ces deux segments de marché représente un potentiel de croissance intéressant.

## Les spécialistes des agrumes d'hiver commencent à se mettre à l'heure d'été

Autre changement vecteur de développement du marché européen : l'entrée des petits agrumes de l'hémisphère Sud dans les produits proposés par un nombre croissant de spécialistes des agrumes d'hiver, y compris certaines grosses structures de production espagnoles. Une complémentarité de gamme en place depuis une dizaine d'années outre Atlantique, mais qui se limitait jusqu'alors au citron et à l'orange en Europe et qui ne fait toujours pas l'unanimité chez certains opérateurs. Il est vrai que, si ce mouvement paraît évident pour le négoce, il l'est beaucoup moins pour la production qui voit là l'entrée du loup dans la bergerie. Pourtant, ce changement est synonyme de croissance tant pour les opérateurs de l'hémisphère Nord que pour ceux de l'hémisphère Sud, car la logique de ce « category management » va au-delà de la simple rationalisation des frais de structure et permet de développer de vraies synergies entre gammes. Dès son démarrage, la campagne de petits agrumes de l'hémisphère Nord profite du courant commercial actif mis en place avec les productions de l'hémisphère Sud. De leur côté, les productions de l'hémisphère Sud profitent de la force de frappe de réseaux commerciaux reconnus et bien implantés. De grands producteurs espagnols vont encore plus loin et privilégient des productions de l'hémisphère Sud ultra qualitatives (Or, Clemengold) plutôt que les premières productions locales ibériques nettement plus imparfaites.

## Casser les idées reçues et trouver la variété idoine pour éviter les déréférencements

Mais ne pourrait-on pas aller encore plus loin ? Les évolutions citées précédemment ne permettent-elles pas d'envisager la présence d'un linéaire de petits agrumes douze mois sur douze dans la distribution européenne ? Eviter les déréférencements qui interviennent entre avril et mai serait un levier de croissance puissant pour tous les acteurs de la filière, pays producteurs de l'hémisphère Sud en tête. Une étude menée en 2010 aux Etats-Unis plaide pour ce changement. Elle démontre que, contrairement aux idées reçues, l'intérêt des consommateurs pour les agrumes reste vif au printemps et en été et que les effets de la concurrence des fruits de saison ou d'une certaine lassitude par rapport à cette famille de fruits sont largement surestimés. Une conclusion à méditer, même en Europe. Les petits agrumes ont un capital de séduction en termes de praticité, de goût, de fraîcheur et d'atouts santé qui ne doit pas être sous-estimé. Après tout, la banane n'est-elle pas présente toute l'année dans les linéaires, malgré un manque de jus et de fraîcheur qui plaide peu pour sa consommation durant les mois d'été ? Pour aider le marché à basculer dans ce sens, il manque vraisemblablement aujourd'hui une variété permettant de faire le lien entre les excellentes variétés de fin de saison méditerranéenne et les premières clémentines de l'hémisphère Sud. Il est clair que la Satsuma, qui occupe aujourd'hui cette fenêtre de marché, ne fait pas l'unanimité. Les producteurs méditerranéens sont peut-être ceux qui auront d'ici peu en mains le chaînon manquant, avec le développement de la production des Nadorcott et Or ou des nouvelles variétés tardives triploïdes ■

Eric Imbert, CIRAD  
eric.imbert@cirad.fr



© Régis Domergue



## Tendance des grands pays producteurs de petits agrumes

Une croissance partiellement maîtrisée

### L'Argentine : un colosse aux pieds d'argile ?

C'est en Amérique du Sud qu'il faut chercher les pays ayant alimenté la croissance du commerce mondial. L'Argentine, fournisseur historique de ce marché, a été un des principaux protagonistes de ce développement. Ce pays est devenu en l'espace d'une décennie le premier exportateur de l'hémisphère Sud avec des envois qui, après avoir quadruplé, se sont stabilisés à environ 120 000 t depuis 2010.

La récolte — une des toutes premières de l'hémisphère Sud en volume — atteste que l'Argentine ne manque pas d'atouts en matière de production pour cette famille de produits : les conditions pédoclimatiques sont favorables dans la région marquant la frontière avec l'Uruguay (province d'Entre Rios notamment, où se concentre une grande partie du verger) et le savoir-faire est quasi séculaire.

De plus, les spécialistes de cette filière ont su tirer profit d'un contexte économique local très difficile, mais favorable à l'export durant une bonne partie des années 2000. La dévaluation du peso face au dollar progressant plus vite que l'inflation, les exportateurs argentins ont pu offrir des prix compétitifs sur le marché international tout en maintenant un bon niveau de rentabilité. Les Ellendale et autres Murcott de ce pays ont donc rapidement percé, notamment sur des marchés très réactifs au prix comme la Russie, qui absorbe aujourd'hui environ 40 % des volumes argentins. Toutefois, cette aubaine a disparu avec l'arrivée de la crise économique mondiale à la fin de la dernière

décennie, les effets de change et l'inflation locale devenant même très handicapants : baisse du chiffre d'affaires et flambée des facteurs de production majoritairement payés en peso. Ainsi, après une période de stagnation entre 2009 et 2011, les exportations semblent s'orienter vers un franc recul cette saison : les envois, arrêtés à fin mai, marquaient une baisse de 40 % par rapport à la saison passée.

### Un difficile changement de modèle économique ?

Dans ce contexte économique dégradé, le leader du marché mondial a besoin de retrouver une meilleure rentabilité pour que les exportations puissent reprendre le chemin de la croissance ou au moins se stabiliser. Un problème qui n'est pas si facile à résoudre pour l'Argentine, malgré les opportunités du marché international soulignées dans l'article précédent. L'accès au très porteur et très lucratif marché américain lui est fermé pour des raisons sanitaires. Par ailleurs, si les mesures de prévention contre le risque d'introduction du greening — dont la forme la plus agressive est présente au Brésil voisin — sont parfaitement justifiées et ne peuvent être remises en cause, elles n'en présentent pas moins sur l'introduction de nouvelles variétés, élément clé de la compétitivité. Même si les données de recensement du verger manquent (le dernier dans la région d'Entre Rios date de 2004), il semble que la gamme demeure très traditionnelle et essentiellement composée d'Ellendale, Murcott et Okitsu, en dehors des vergers des grandes structures spécialisées qui se comptent sur les doigts d'une main. Un point faible pour tirer la quintessence en termes de prix sur le marché communautaire face à des compétiteurs disposant de volumes croissants de variétés positionnées en plus haut de gamme.





## Le secteur des petits agrumes en Argentine en 2010 (Federcitrus)

Une production de 424 000 tonnes



Petits agrumes — Argentine — Exportations

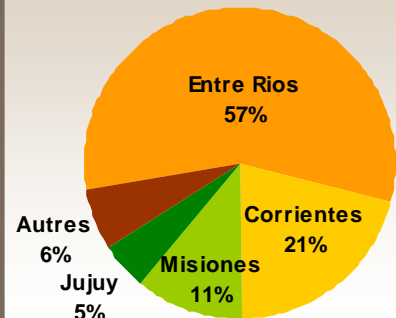
tonnes	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Europe de l'Est	29 528	36 737	42 533	42 748	47 252	49 990
UE	37 306	33 350	34 854	49 208	43 486	33 231
Asie	10 158	19 854	13 683	18 465	25 699	24 141
Am. du Nord	2 391	4 672	1 669	2 658	3 144	2 610
Autres	5 011	4 626	4 255	306	145	8 331
<b>Total</b>	<b>84 394</b>	<b>99 239</b>	<b>96 994</b>	<b>113 384</b>	<b>119 726</b>	<b>118 303</b>

Source : Tradinter - année civile

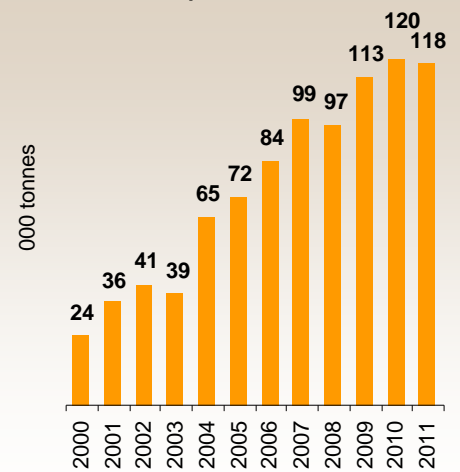


Source: Federcitrus / Infograpia / Chad Vincent - Good Fruitrop

Petits Agrumes - Argentine  
Un verger de 34 930 hectares



Petits agrumes - Argentine  
Exportations



Source : SENASA

Petits agrumes — Argentine  
Principaux exportateurs

	2011
FAMA	16 %
Trebol Pampa	15 %
Nobel	11 %
Coop Tabacalera	9 %
Citricola Ayui	6 %

Source : Tradinter

Verger de petits agrumes — Argentine  
Répartition des surfaces par variété  
Chiffre d'Entre Rios - 2004

Ellendale	21 %
Murcott	17 %
Commune	17 %
Okitsu	12 %
Dancy	9 %
Nova	7 %
Encore	7 %

Source : FECIER

## Un développement explosif du Pérou...

Pratiquement inconnu sur le marché international à la fin des années 90, le Pérou a littéralement explosé durant la décennie 2000 pour entrer dans le trio de tête des principaux exportateurs mondiaux avec des envois d'environ 70 000 t en 2011. Les professionnels péruviens ont construit ce succès autour de plusieurs atouts. D'une part, avec un verger estimé à 70 000 ha et une production annuelle de 800 000 t, leur expérience de la citriculture n'est plus à démontrer. D'autre part, les conditions pédoclimatiques de la côte centrale, où est situé le principal pôle export de petits agrumes et d'orange Navel du pays dans les départements de Ica et Lima, sont très particulières mais présentent des points favorables. Certes, le sol souvent sableux et les températures moyennes plutôt élevées en particulier dans le Nord limitent le choix des porte-greffes et des variétés. Cependant, le climat sec restreint les problèmes sanitaires : si la mouche des fruits est présente, aucune maladie de quarantaine n'est répertoriée. Enfin, les coûts de production sont très compétitifs, notamment en raison d'une main d'oeuvre bon marché et d'une forte productivité liée à une conduite en quasi-hydroponie des vergers.

## ...qui n'est pas près de s'interrompre

La dynamique ne devrait pas s'interrompre dans les années à venir. Il semble que le verger de Minneola et de Satsuma, variétés qui représentent

aujourd'hui la grande majorité des exportations, se soit stabilisé, même si aucun chiffre ne permet de le confirmer actuellement (un recensement global est en cours, mais les résultats ne seront disponibles qu'en 2013). En revanche, les surfaces de Nadorcott devraient rester en forte croissance : environ 1 200 ha actuellement, dont 500 enregistrés pour le marché européen. La variété est bien adaptée aux conditions de culture assez spécifiques du pays : les zones isolées, nécessaires pour produire des fruits sans pépins, ne manquent pas dans la frange littorale quasi désertique et la rentabilité est bonne. Mais d'autres développements sont vraisemblablement à attendre à moyen terme en dehors du Nadorcott, car une des priorités actuelles des professionnels est d'étendre la fenêtre commerciale. Des variétés plus tardives sont aujourd'hui à l'essai, comme les Gold de l'université de Riverside, pour étendre la saison après la fin du Nadorcott début septembre. Par ailleurs, un des autres objectifs est de disposer d'une alternative au Minneola sur le créneau plus précoce, un challenge au vu des difficultés d'adaptation de la clémentine dans le pays (calibrage limité, problème de coloration en raison du manque de vernalisation). La solution pourrait venir du projet d'irrigation à l'étude dans la zone d'Arequipa (Majes-Siguas), où le nombre d'heures de froid semble suffisant pour produire une clémentine de qualité. Autre défi pour les producteurs péruviens : maintenir l'excellent statut sanitaire du pays et l'améliorer en menant à son terme le programme d'éradication de la mouche méditerranéenne d'ici 2021. Un facteur qui pourrait permettre aux professionnels péruviens d'entrer plus largement aux Etats-Unis, marché de proximité mais difficile à travailler en raison de l'obligation de désinsectisation par « cold treatment ».



© Eric Imbert

## Le secteur des petits agrumes au Pérou



© Régis Domergue

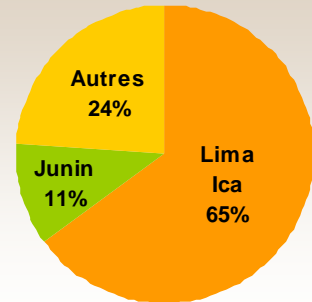


Petits agrumes — Pérou — Exportations						
tonnes	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Am. du Nord	5 816	16 563	15 717	15 873	21 457	22 695
UE	25 871	19 182	31 123	22 495	32 995	42 258
Am. latine	1 011	1 080	1 688	1 596	1 583	2 326
Asie	150	0	44	23	137	320
Autres	1 052	399	1 594	1 365	2 464	1 788
<b>Total</b>	<b>33 899</b>	<b>37 224</b>	<b>50 167</b>	<b>41 352</b>	<b>58 635</b>	<b>69 387</b>

Source : Sunat - année civile (code 0805209-01-02)

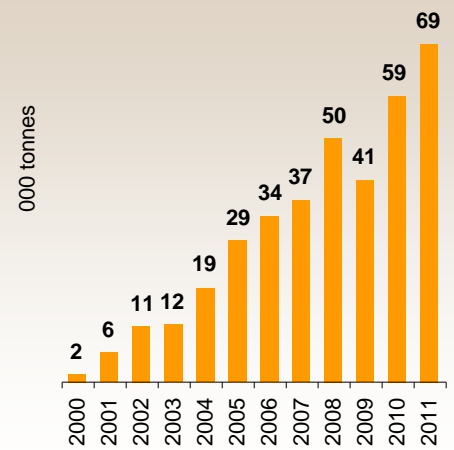


### Petits agrumes - Pérou Répartition de la production par région



Source : estimation inform@ccion 2004

### Petits agrumes - Pérou Exportations



Source : SUNAT

### Petits agrumes — Pérou Principaux exportateurs

	2011
CPF	39 %
Procesadora Laran	21 %
Coexa	7 %
Agrícola Las Marias	5 %
Huamani	5 %

Estimation d'après Promperu (mandarine, clémentine, tangelo)

### Petits agrumes — Pérou Exportations par variété

Satsuma	28 %
Clémentine	6 %
Mandarine, dont	66 %
Minneola	39 %
Nadorcott	15 %
Autres	12 %

Source : Procitrus 2011

## Un succès export chilien bâti autour d'avantages comparatifs pour servir les Etats-Unis

Argentine et Pérou ne sont pas les seuls à avoir fortement progressé sur le continent sud-américain. Entré sur le marché international à la fin des années 90, le Chili a avancé lui aussi à pas de géant durant la décennie 2000, à tel point qu'il contrôlait en 2011 environ 15 % du commerce mondial avec des volumes approchant les 50 000 t. Les professionnels ont su se rendre incontournables auprès des importateurs des Etats-Unis en s'appuyant sur plusieurs atouts. D'une part, la logistique est relativement courte et bien rodée, grâce au flux export important existant déjà pour les fruits à pépins et l'avocat. D'autre part, la profondeur de la gamme de petits agrumes, composée de clémentines et d'hybrides, permet de couvrir une fenêtre de marché ample et très complémentaire à celle des productions californiennes. La présence conjointe d'oranges de table est aussi un point fort pour entrer dans les référencements de la grande distribution américaine. Enfin et surtout, le Chili dispose d'un atout maître par rapport à tous ses compétiteurs : le plus qualité lié à la capacité d'entrer sans protocole sanitaire aux Etats-Unis grâce à l'absence de mouches des fruits dans le pays. Ainsi, le Chili contrôlait plus des deux tiers de l'approvisionnement du marché des Etats-Unis en 2011 en concentrant à plus de 90 % ses volumes vers l'Amérique du Nord.

## Un développement attendu sur le créneau tardif, mais à un rythme plus lent

La dynamique de croissance devrait se poursuivre dans les années à venir, mais à un rythme vraisemblablement un peu moins soutenu que les années précédentes. Si la volonté de développer un verger de Nadorcott estimé aujourd'hui à environ 1 200 ha est bien présente, les terres disponibles pour obtenir des fruits répondant aux standards du marché international sont limitées. Les possibilités d'extension sont assez restreintes dans le sud de la zone agrumicole, où le risque de gel n'est pas négligeable. La région 4, au climat plus adapté mais déjà largement couverte de clémentiniers, ne recèle que des surfaces assez modestes où le risque de pollinisation croisée est faible. Ainsi, certains professionnels considèrent que le verger de Nadorcott ne devrait pas excéder à terme 2 500 ha. Les autres variétés tardives actuellement présentes (Nova et Fortuna), plantées sur des surfaces modestes, ne devraient pas se développer sensiblement. Quant aux clémentines, les efforts réalisés actuellement vont davantage dans le sens d'une rationalisation du verger (arrachages dans les zones trop sèches ou trop gélives du sud de la zone citricole et replantations plus au nord) que de fortes extensions. Ainsi, le verger, actuellement estimé à environ 2 500 ha, ne devrait progresser qu'assez marginalement.



© Eric Imbert

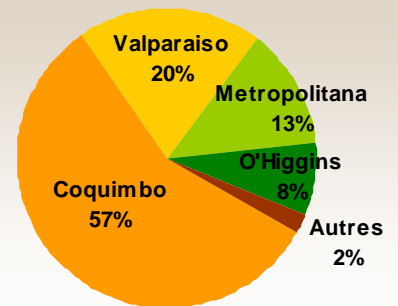
## Le secteur des petits agrumes au Chili en 2011 (Comité de Citricos)



Une production de 64 000 tonnes

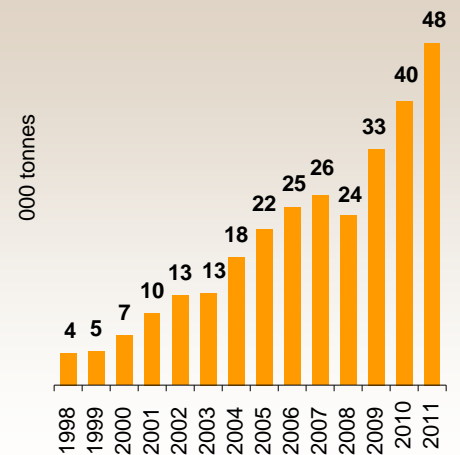


Petits agrumes - Chili  
Un verger de 3 700 hectares



Source : Ciren 2011

Petits agrumes - Chili  
Exportations

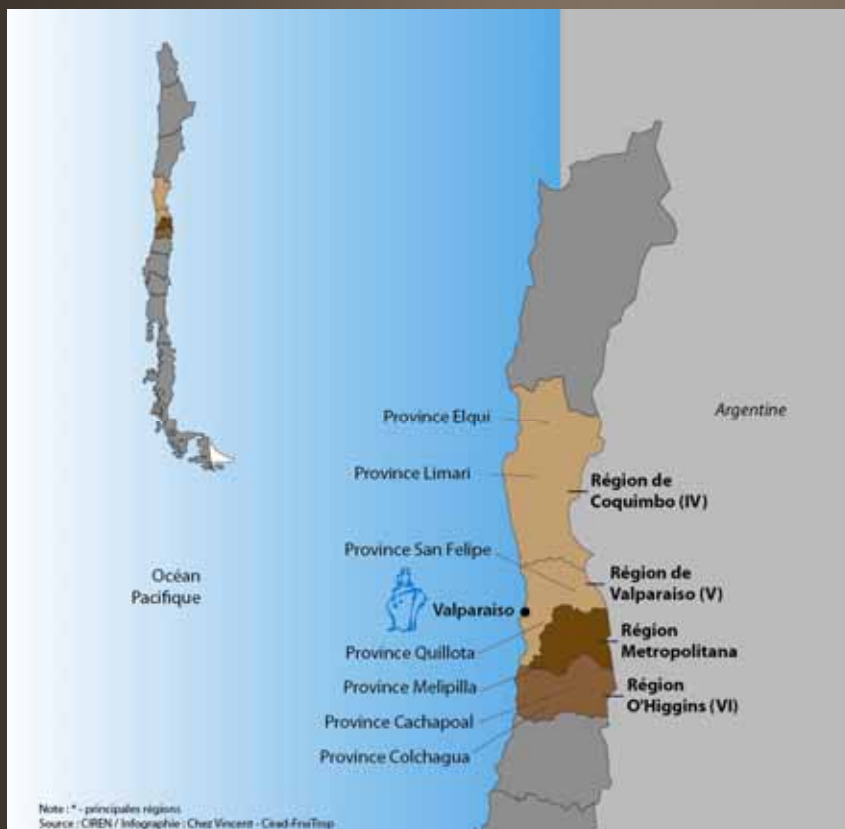


Source : OPEDA

Petits agrumes — Chili — Exportations

tonnes	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UE	7 049	6 051	4 690	2 457	1 314	1 528
Am. du Nord	15 590	16 679	17 893	29 473	37 651	45 159
Asie	902	543	98	625	586	770
Am. du Sud	648	2 608	937	261	170	206
Autres	768	543	59	46	-	11
<b>Total</b>	<b>24 957</b>	<b>26 424</b>	<b>23 677</b>	<b>32 861</b>	<b>39 722</b>	<b>47 674</b>

Source : douanes chiliennes OPEDA - année civile



Tous agrumes — Chili  
Principaux exportateurs

	2011
Propal	18 %
Agricom	15 %
Santa Cruz	10 %
Rio Blanco	8 %
Subsole	5 %

Source : Redagricola

Verger de petits agrumes — Chili  
Répartition des surfaces par variété

Clémentine	67 %
Nadorcott	30 %
Autres (Nova, Fortuna, etc.)	3 %

Estimation / Sources professionnelles 2011





© Régis Domergue

## Une décennie 2000 difficile pour l'Uruguay...

L'Uruguay est la seule origine sud-américaine à n'avoir pas connu de croissance substantielle de ses exportations durant la dernière décennie. Les volumes expédiés se sont juste maintenus à un niveau oscillant entre 40 000 et 50 000 t, là où d'autres origines affichaient des taux de progression annuelle à deux chiffres. Les différentes crises qu'a traversé la citriculture du pays depuis l'apparition du chancre au milieu des années 80 (notamment une dévaluation et des épisodes de sécheresse à répétition) ont pesé sur la rentabilité et donc sur les investissements dans la filière citricole. Ainsi, le verger est vieillissant (près d'un tiers des arbres ont plus de 26 ans), le déploiement de l'irrigation est encore très incomplet (moins de 50 % dans la zone Nord qui concentre plus de 90 % des surfaces) et les variétés restent très traditionnelles chez de nombreux opérateurs (Satsuma, Nova, Ellendale, Ortanique). Ainsi, malgré ses atouts pédoclimatiques et le savoir-faire de ses professionnels, la citriculture uruguayenne a perdu en compétitivité dans un contexte où les standards de qualité du marché international étaient simultanément revus à la hausse, notamment dans l'UE qui absorbe l'essentiel des volumes du pays.

## ...mais une perspective de reprise !

Pour autant, l'horizon paraît plus favorable. D'une part, le cercle vicieux du manque de capacité d'investissement lié au manque de rentabilité va peut-être se briser grâce à l'appui de l'État. Des aides financières pourraient être débloquées pour mettre en marche un plan stratégique de relance du secteur dont les modalités ont déjà été étudiées. Par ailleurs, la finalisation après plusieurs années d'un plan d'assainissement variétal va permettre de réintroduire plus facilement du matériel végétal. Ainsi, les producteurs vont pouvoir disposer plus largement des variétés à succès et aussi renouveler plus facilement leur matériel génétique. Enfin, les négociations pour entrer sur le marché des États-Unis sont très avancées : le protocole sanitaire a déjà été validé et la procédure d'enquête publique, étape finale avant l'ouverture des frontières, a été initiée en début d'année.

## Le secteur des petits agrumes en Uruguay en 2011

Une production de 93 000 tonnes



Petits agrumes — Uruguay — Exportations

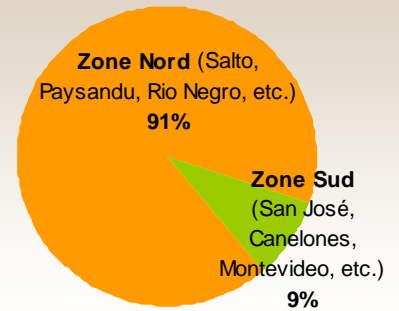
tonnes	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Europe de l'Est	2 928	3 370	3 125	2 123	5 058	
UE	34 512	36 388	31 555	33 573	40 074	
Asie	1 341	1 314	975	1 620	3 376	
Am. du Nord	1 564	2 538	1 300	1 676	1 244	
Am. du Sud	554	1 591	580	934	2 190	
Autres	70	592	145	1 673	24	
Moyen Orient		1 129	600	511		
<b>Total</b>	<b>40 969</b>	<b>46 922</b>	<b>38 280</b>	<b>42 110</b>	<b>51 966</b>	<b>43100</b>

Source : douanes d'Uruguay OPEDA - année civile



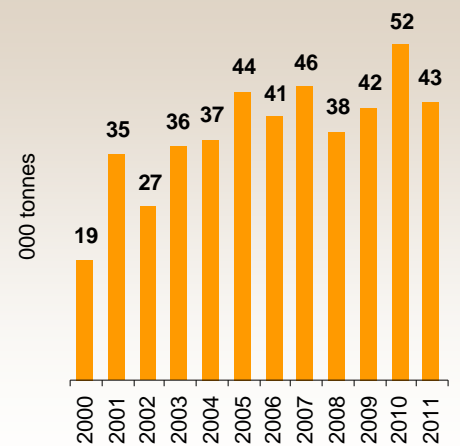
Source : MGAP-DIEA, Censo General Agropecuario  
Infographie : Chet Vincent - Crash-Fruitrop

### Petits agrumes - Uruguay Un verger d'environ 6 800 hectares



Source : MGAP 210

### Petits agrumes - Uruguay Exportations



Source : Tradinter

### Petits agrumes — Uruguay Principaux exportateurs

	2010
Citricola Saltena	48 %
Azucitrus	11 %
Terminal Frutera	9 %
Sandupay	6 %
Netinor	6 %
Agrisur	5 %

Source : Tradinter

### Verger de petits agrumes — Uruguay Répartition des surfaces par variété

Satsuma	24 %
Clémentine	10 %
Mandarine, dont	66 %
Ellendale	15 %
Nova	13 %
Mandarine commune	10 %
Montenegrina	9 %
Ortanique	7 %
Nadorcott	4 %

Source : MGAP 2010

## « Chi va piano va sano, chi va sano va lontano » en Afrique du Sud ?

Avec des exportations quasi stables, oscillant entre 100 000 et 110 000 t depuis 2007, l'Afrique du Sud n'a pas fait preuve du même dynamisme que la plupart des origines sud-américaines, à tel point d'ailleurs que ce pays a dû céder sa place de leader à l'Argentine à la fin de la dernière décennie. Pour autant, il faut se méfier des apparences et les producteurs du Western et de l'Eastern Cape, où se concentre l'essentiel de la production sud-africaine, sont loin d'être restés les bras croisés. D'une part, les marchés ont été diversifiés. Si l'UE, Royaume-Uni en tête, demeure un débouché naturel et le cœur de cible avec plus de 60 % des envois, des destinations comme le Moyen-Orient et la Russie sont montées en puissance et absorbent chacune plus de 10 000 t par an. Par ailleurs, les efforts pour entrer plus largement sur le lucratif marché des Etats-Unis ont été colossaux, même s'ils ne transparaissent pas dans des exportations de petits agrumes plutôt en baisse ces dernières saisons. Le statut sanitaire de la production a été optimisé, grâce à la généralisation de l'emploi de méthodes de lutte intégrée contre « false codling moth » (par lâcher de mâles stériles) dans l'Elephant Valley, une des principales zones agréées à l'export sur ce marché. De plus, la zone de chalandise a été étendue à la côte Ouest grâce à la mise en place d'une liaison par train depuis le port de déchargement de Philadelphie et un marketing lié à l'origine a aussi été développé (<http://www.summercitrus.com>). D'autre part, la gamme variétale a été largement remaniée dans le

sens d'une plus grande adéquation avec la demande des marchés phares et d'une plus grande rentabilité. Ainsi, ce secteur est redevenu attractif ces dernières campagnes, malgré ses exigences fortes en termes de maîtrise technique et d'investissement, notamment depuis le développement des variétés club.

## Le retour de la rentabilité et d'une croissance — très sélective — du verger

L'heure de la croissance des surfaces semble être revenue, sur des axes de développement clairs. Comme dans la plupart des pays, les variétés tardives haut de gamme paraissent avoir le vent en poupe. Si le développement des Or et Mor d'Israël est très progressif (environ 200 ha plantés actuellement), le verger de Nadorcott s'est développé de façon beaucoup plus substantielle. Les surfaces, qui étaient de 700 ha en 2010, continuent de croître et devraient approcher à terme les 2 000 ha. La Nova, appréciée sur les marchés d'Asie, devrait aussi voir son potentiel export augmenter, mais dans des proportions moins substantielles. Enfin, des développements sont aussi à attendre en Satsuma. Le Royaume-Uni reste un marché intéressant pour ce produit, la variété est productive et sa précocité en fait un produit intéressant pour les stations de conditionnement qui n'ont pas d'autres productions concurrentes à travailler à cette époque. Les tendances sont au déclin pour les autres cultivars, clémentines comprises.

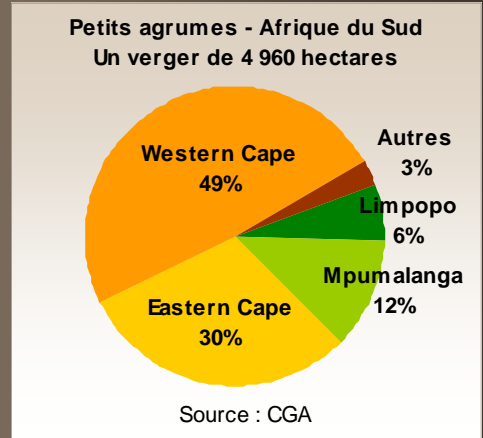


© Eric Imbert



# Le secteur des petits agrumes en Afrique du Sud en 2010 (CGA)

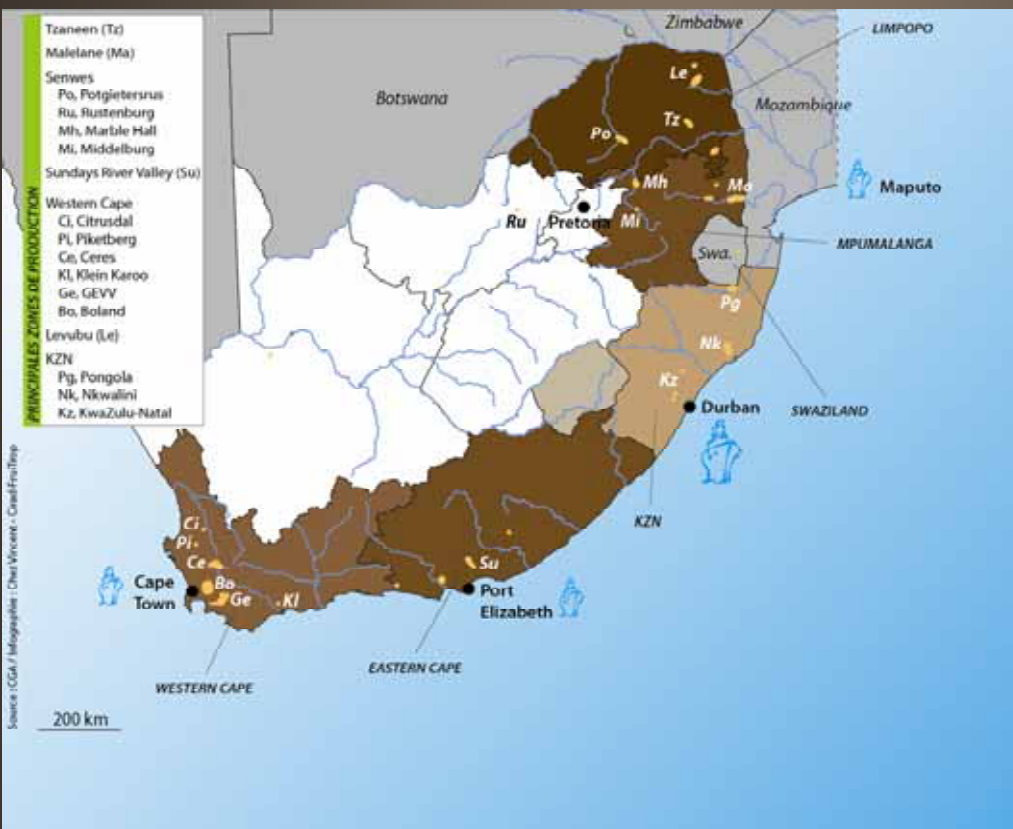
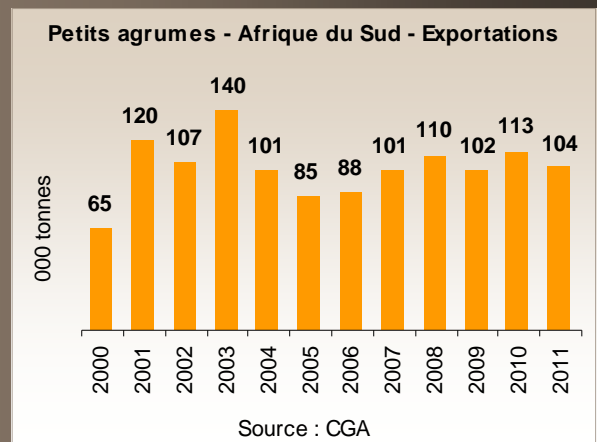
Une production de 146 000 tonnes



Petits agrumes — Afrique du Sud — Exportations

tonnes	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UE	47 419	76 569	74 370	76 093	69 606	63 752
Europe de l'Est	5 464	5 944	13 370	8 528	12 836	12 904
Moyen-Orient	4 508	5 773	7 011	8 680	10 326	9 696
Am. du Nord	20 992	11 460	9 267	11 316	13 148	9 351
Asie	3 862	4 762	5 452	11 525	7 324	9 186
Autres	1 490	1 939	2 484	4 013	2 388	2 895
Afrique	492	655	807	386	981	1 457
<b>Total</b>	<b>84 227</b>	<b>107 102</b>	<b>112 760</b>	<b>120 540</b>	<b>116 607</b>	<b>109 241</b>

Source : Comtrade



Verger de petits agrumes d'Afrique du Sud  
Répartition des surfaces par variété

Satsuma	24 %
Clémentine	10 %
Mandarine, dont	66 %
Nadorcott	15 %
Nova	13 %
Minneola	10 %
Or	9 %

Source : MGAP 2010

## Une industrie australienne confrontée à de sérieux problèmes de rentabilité...

Tout comme en Uruguay, la décennie 2000 n'a pas été synonyme de croissance en Australie. Confronté à la montée en puissance d'origines très compétitives sur ses marchés naturels d'Asie et des Etats-Unis, le pays a vu ses exportations rester quasi stables, comprises entre 22 000 et 30 000 t. Pourtant, si l'origine ne manque pas d'atouts au niveau qualitatif, le prix très élevé de la main d'oeuvre pèse lourdement sur le coût de production, alors que l'industrie reste fragmentée même si la surface moyenne progresse avec la disparition des plus petites exploitations. Par ailleurs, le manque d'eau agricole reste un point noir, en particulier dans le sud-est du pays.

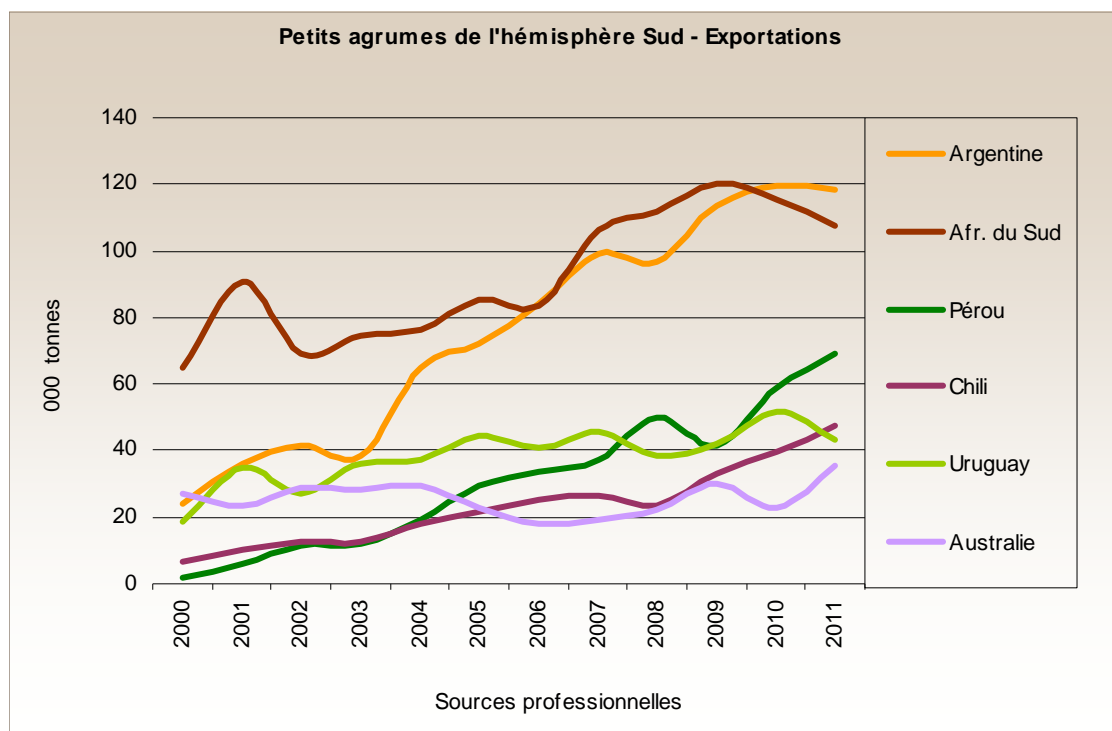
### ...mais qui rebondit !

Dans ce contexte, l'heure est à la rationalisation. La densité moyenne des plantations augmente. Par ailleurs, le verger tend à se réduire dans le Queensland, qui reste la principale zone de production mais ne concentre plus que 55 % des surfaces, avec un peu moins de 2 900 ha contre environ 3 500 en 2003. Ce sont les variétés de demi-saison qui font principalement les frais de ces arrachages (Ellendale, Hickson, Sunburst et de vieilles variétés de Murcott remplacées par des clones contenant moins de pépins). A l'inverse, les variétés haut de gamme qui permettent d'obtenir les meilleurs niveaux de valeur ajoutée dans la gamme des agrumes, sont une véritable planche de salut et se dé-

veloppent. Ainsi, environ 570 ha de Nadorcott étaient répertoriés en 2011, principalement dans la région de Murray Valley et de Riverland (respectivement 286 ha et 153 ha). La production devrait atteindre environ 25 000 t à moyen terme. L'Imperial, variété traditionnelle créée localement à partir de mandarine méditerranéenne, tend à voir son verger s'accroître elle aussi, mais sa réussite sur le marché international semble beaucoup plus incertaine que pour le Nadorcott.

## Un risque de surproduction sur le créneau tardif ?

On l'a vu, les efforts de plantation ou de reconversion réalisés ou en cours dans les différents pays producteurs concernent essentiellement le créneau tardif et notamment une variété, le Nadorcott. Si les Satsuma continuent à se développer, peut-être davantage d'ailleurs pour leurs atouts en amont que pour de réelles perspectives en aval, la clémentine, dont la fenêtre commerciale coïncide avec la période où les productions européennes ou américaines de fruits d'été culminent, voit son verger plutôt stagner ou régresser. Y a-t-il un risque de surproduction sur le créneau tardif ? L'exemple de la « clémentinisation » de la production espagnole démontre que ce danger potentiel n'est pas à prendre à la légère : attirés par les excellents niveaux de rentabilité de cultivars comme Nules, les producteurs ont trop largement planté et provoqué une crise majeure, qui n'est toujours pas résolue aujourd'hui. La question se pose d'autant plus que les investissements sont encore plus conséquents pour ce type de variété club en raison des royalties.



## Le secteur des petits agrumes en Australie en 2010

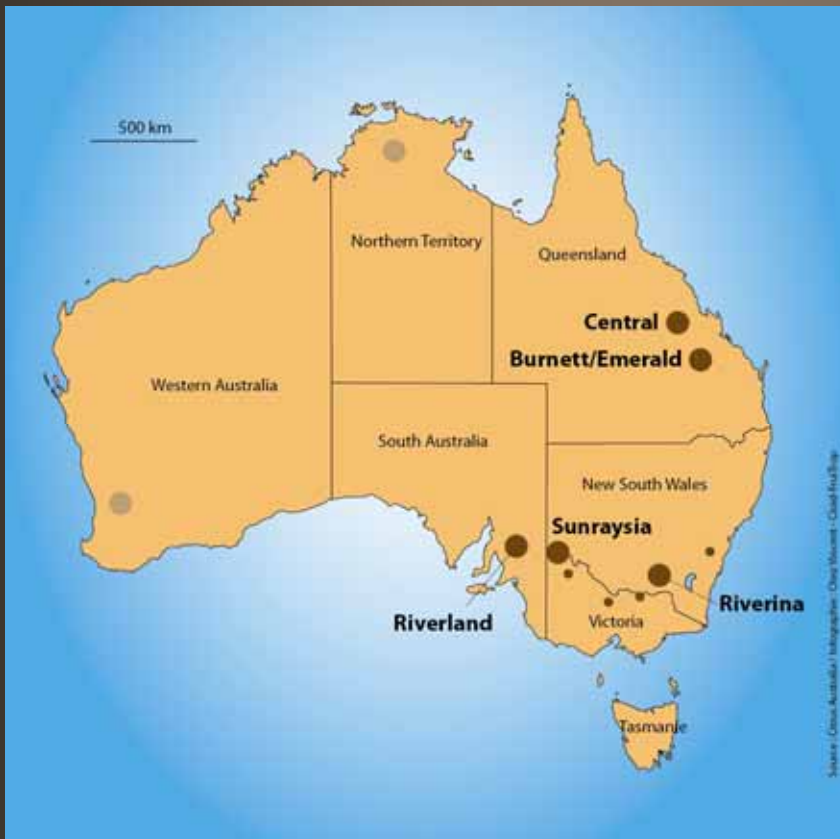
Une production de 110 000 tonnes



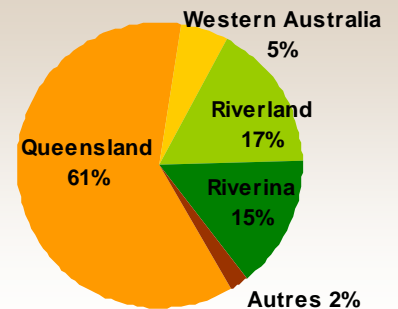
Petits agrumes — Australie — Exportations

tonnes	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Asie	9 945	9 776	10 922	16 280	12 591	21 393
Moyen-Orient	1 749	1 711	2 636	3 664	2 322	5 799
Pacifique-Océanie	2 386	2 360	3 038	3 351	3 516	4 160
Am. du Nord	3 021	4 604	3 901	4 275	3 023	2 997
Russie	171	328	698	597	822	1 006
UE	849	581	796	2 060	452	289
<b>Total</b>	<b>18 121</b>	<b>19 359</b>	<b>21 992</b>	<b>30 227</b>	<b>22 726</b>	<b>35 643</b>

Source : Comtrade

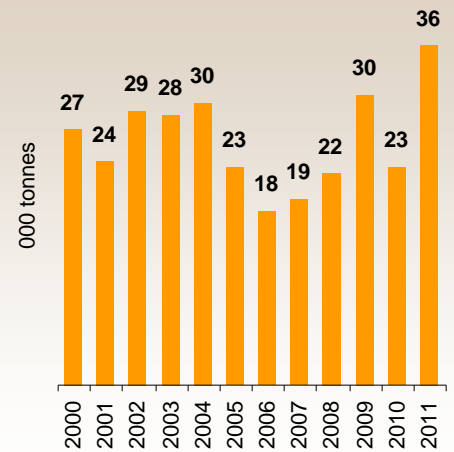


Petits agrumes - Australie  
Un verger de 5 170 hectares



Source : Citrus Australia

Petits agrumes - Australie  
Exportations



Source : Comtrade

Verger de petits agrumes — Australie  
Répartition des surfaces par variété

Imperial	34 %
Murcott	29 %
Nadorcott	11 %
Autres	26 %

Source : Citrus Australia





© Eric Imbert

### Mais des garde-fous qui semblent sérieux...

Pour autant, la situation ne semble pas être alarmante, tout au moins à moyen terme. D'une part, cette mutation spontanée de Murcott d'origine marocaine, bien colorée, gustative et supportant bien la conservation et le transport, dispose d'un réel potentiel intrinsèque. D'autre part, son calendrier de production correspond à la fenêtre de marché pour laquelle les perspectives de croissance sont vraisemblablement les plus fortes, tant dans l'UE qu'aux Etats-Unis. Enfin et surtout, la croissance de la production de cette variété est en partie maîtrisée. Les volumes destinés au marché communautaire, principal pôle de consommation d'agrumes d'été de la planète, doivent être issus de vergers patentés, cette variété étant protégée dans l'UE. Ainsi, 4 000 ha de droits de plantation ont été alloués et répartis entre les différents pays producteurs de l'hémisphère Sud souhaitant exporter vers la Communauté. La gestion de la propagation est contrôlée par deux concessionnaires, NGS pour le Pérou et Citrogold pour les autres pays producteurs de l'hémisphère Sud. Une fois ce quota atteint, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui, de nouveaux droits pourraient être ouverts en fonction des réactions du marché. Ce système de gestion des volumes n'ayant pu être mis en place que sur le marché communautaire, y a-t-il un risque de surapprovisionnement aux Etats-Unis ? Peut-être, mais il existe des limites naturelles au développement de cette variété au Chili, principal pays fournisseur de ce marché. L'Argentine et l'Uruguay ne peuvent y pénétrer à l'heure actuelle et le « cold treatment » est un vrai facteur limitant pour le Pérou.

...et un système de promotion des ventes encore dispersé mais unique dans le monde des agrumes

Autre atout plaidant en faveur du maintien de bonnes conditions de marché pour cette variété : le Nadorcott dispose d'un vrai programme de promotion des ventes, une première en Europe ! C'est Clemengold qui l'orchestre pour les productions de l'hémisphère Sud. Seuls les fruits garantissant un excellent niveau qualitatif, notamment l'absence quasi totale de pépins, peuvent prétendre à cette marque, qui dispose d'un vrai budget de promotion grâce aux royalties encaissées, un mécanisme qui a fait la preuve de son efficacité dans d'autres filières comme la pomme. D'autres initiatives ont été mises en place durant la saison d'hiver pour les productions marocaines (« l'authentique Afourer ») et espagnoles (« Clemcott »). Souhaitons qu'elles puissent toutes unir leurs forces sous une même bannière afin d'avoir davantage d'impact.

### Un marché riche d'opportunités, mais qui reste néanmoins concurrentiel !

Réservoir important de croissance aux Etats-Unis, marge de développement en Asie et au Moyen-Orient, possible relance du marché européen, le commerce mondial des petits agrumes de l'hémisphère Sud dispose incontestablement de belles perspectives. Pourtant, même si les marges de développement sont réelles et que la croissance de la production dispose d'un minimum d'encadrement, ce marché n'en reste pas moins concurrentiel. Pouvoir livrer des fruits de qualité sur le marché à fort potentiel des Etats-Unis est certainement un atout. Etre compétitif sur le créneau tardif, qui recèle vraisemblablement les marges de croissance les plus importantes, en est un autre ■

Eric Imbert, CIRAD  
eric.imbert@cirad.fr



# Prix de gros en Europe

## Mai 2012

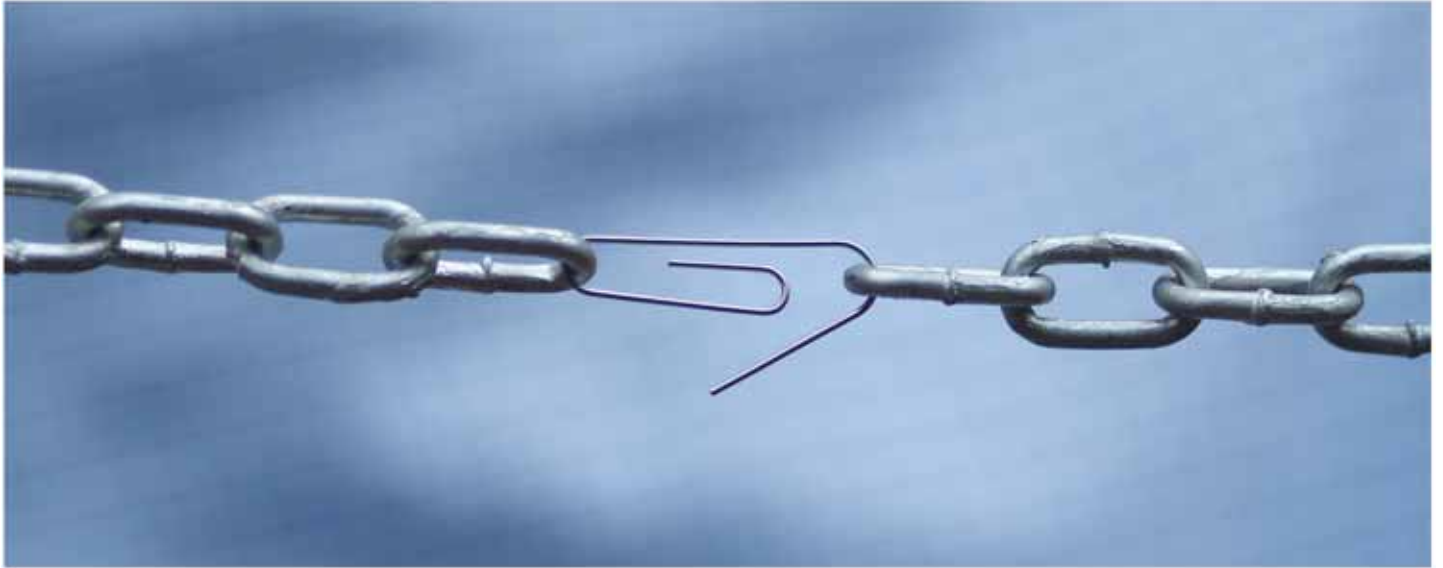
					UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE	BENIN	kg			2.00			
			CAMEROUN	kg			2.50			
			GHANA	kg			2.50			
		VICTORIA	AFRIQUE DU SUD	Carton	12.00			12.10		
			MAURICE	Carton		12.50		13.48		
			MAURICE	kg			3.60			
	Bateau	MD-2	REUNION	kg			4.20			
			COSTA RICA	Carton	9.55	7.85	8.38		6.81	
			COTE D'IVOIRE	Carton					6.81	
			COTE D'IVOIRE	kg			1.05			
			EQUATEUR	Carton			8.38			
			GHANA	Carton			8.38			
		REP. DOMINICAINE	Carton			8.38				
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton			14.00	15.43		
	Bateau	ETTINGER FUERTE	PEROU	Carton	5.75					
			AFRIQUE DU SUD	Carton	5.75		4.25	6.60	6.19	
	HASS	PEROU	KENYA	Carton			4.00			
			PEROU	Carton					4.80	
			AFRIQUE DU SUD	Carton	6.75		6.35			
		NON DETERMINE PINKERTON	CHILI	Carton		13.88				
			KENYA	Carton			5.33			
			PEROU	Carton			6.20	9.00		
	Camion	HASS	ISRAEL	Carton					6.81	
			AFRIQUE DU SUD	Carton	6.00		4.38	6.48		
			KENYA	Carton				6.07		
		ESPAGNE	Carton			10.00				
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg			6.50	5.98		
	Bateau	ROUGE	EQUATEUR	kg		5.67		5.17		
			EQUATEUR	kg				4.88		
		PETITE ROUGE	EQUATEUR	kg			1.70	2.01		
			EQUATEUR	kg				2.29		
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg		4.73	4.86	5.13	3.54	
	Bateau		MALAISIE	kg				3.16		
CHAYOTE	Bateau		COSTA RICA	kg			1.40	1.43		
DATTE	Bateau	MEDJOO	AFRIQUE DU SUD	kg				7.00		
			ISRAEL	kg			7.50	7.84		
			MEXIQUE	kg	9.80					
		MOZAFATI NON DETERMINE	IRAN	kg				3.13		
			IRAN	kg					2.48	
			ISRAEL	kg					5.94	
	RAVIER	TUNISIE	kg				1.88			
		TUNISIE	kg					1.74		
EDDOE	Bateau	BRESIL	kg				1.11			
		CHINE	kg				1.32			
		COSTA RICA	kg			2.00	1.50			
GINGEMBRE	Bateau	CHINE	kg	0.70	2.10	1.16	1.13	0.74		
		THAILANDE	kg	0.92			1.03			
GOYAVE	Avion	BRESIL	kg			3.67	5.82			
		THAILANDE	kg				7.00			
GRENADILLE	Avion	JAUNE NON DETERMINE VIOLETTE	COLOMBIE	kg		8.75		8.98		
			COLOMBIE	kg	4.38		6.50	6.50		
			ISRAEL	kg			6.50			
			KENYA	kg				5.75	4.95	
			ZIMBABWE	kg				6.25		
IGNAME	Bateau	BRESIL	kg			2.20		1.24		
		GHANA	kg			1.33	1.22			
KAKI	Bateau	AFRIQUE DU SUD	kg	2.27			2.54	2.38		
		BRESIL	kg				3.10	1.60		

				UNION EUROPEENNE — EN EUROS				
				Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
<b>KUMQUAT</b>	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg			6.35	
<b>LIME</b>	Avion		MEXIQUE	kg			3.75	
	Bateau		BRESIL	kg	1.28		1.39	1.49
			MEXIQUE	kg	1.33		1.78	1.78
<b>LITCHI</b>	Bateau		THAILANDE	kg			6.35	4.33
<b>MANGOUSTAN</b>	Avion		INDONESIE	kg			7.00	
			THAILANDE	kg			7.20	
<b>MANGUE</b>	Avion	ATAULFO	MEXIQUE	kg		5.50		
		KEITT	BRESIL	kg			2.99	
		KENT	BURKINA FASO	kg		3.20		
			COTE D'IVOIRE	kg		4.50	3.67	
			MALI	kg		3.50		
		NAM DOK MAI	THAILANDE	kg			7.00	
	Bateau	PALMER	BRESIL	kg	3.75	3.00		
		ATKINS	BRESIL	kg			1.50	
			COSTA RICA	kg	1.00			
		KEITT	BRESIL	kg			1.20	
			BURKINA FASO	kg		1.57		
			COTE D'IVOIRE	kg		1.57		
			GUINEE	kg		1.57		
			PORTO RICO	kg			1.07	
			REP. DOMINICAINE	kg			1.07	
		KENT	BURKINA FASO	kg		1.57		
			COTE D'IVOIRE	kg	1.13	1.57	1.23	1.39
			GUINEE	kg		1.57		
		NON DETERMINE	BRESIL	kg				1.17
<b>MANIOC</b>	Bateau		COSTA RICA	kg			1.35	1.00
<b>MELON</b>	Bateau	CANTALOUPE	HONDURAS	kg				1.61
		CHARENTAIS	MAROC	kg		0.95		1.40
		GALIA	COSTA RICA	kg				1.49
			HONDURAS	kg				1.05
		HONEY DEW	COSTA RICA	kg				0.84
			PANAMA	kg		0.65		
		PASTEQUE	COSTA RICA	kg				0.81
			PANAMA	kg		0.50		
		PIEL DE SAPO	COSTA RICA	kg			1.00	1.05
<b>NOIX DE COCO</b>	Bateau		COTE D'IVOIRE	Sac		10.82	12.58	10.19
			REP. DOMINICAINE	Sac				19.00
			SRI LANKA	Sac				11.07
<b>PAPAYE</b>	Avion	FORMOSA	BRESIL	kg	3.04		3.00	3.11
		NON DETERMINE	BRESIL	kg		3.57	3.45	4.18
			THAILANDE	kg				4.69
	Bateau		EQUATEUR	kg				2.24
<b>PATATE DOUCE</b>	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg			1.40	
			HONDURAS	kg				1.45
<b>PHYSALIS</b>	Avion	PRE-EMBALLE	COLOMBIE	kg			8.00	8.56
	Bateau		COLOMBIE	kg	5.11			6.53
<b>PITAHAYA</b>	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg			9.00	9.67
			EQUATEUR	kg				8.00
		ROUGE	THAILANDE	kg				6.67
			VIETNAM	kg		6.00	9.00	5.64
<b>PLANTAIN</b>	Bateau		COLOMBIE	kg			1.00	0.91
			COSTA RICA	kg				1.24
			EQUATEUR	kg			1.02	0.96
<b>RAMBOUTAN</b>	Avion		THAILANDE	kg				7.00
			VIETNAM	kg		7.25	9.50	
<b>TAMARILLO</b>	Avion		COLOMBIE	kg		7.10		6.88

Note : selon calibre

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

# Information... your weak link?



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

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

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

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

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

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

**For more information on subscriptions, please contact: [info@reefertrends.com](mailto:info@reefertrends.com) or visit [www.reefertrends.com](http://www.reefertrends.com)**

reefer trends

## UNIVEG, Votre connexion DIRECTE vers la production



Grâce à sa production diversifiée son infrastructure ultramoderne et une équipe compétente et motivée UNIVEG KATOPÉ FRANCE peut assurer un approvisionnement fiable et une gamme de services de haute qualité à ses clients toute l'année.