

Décembre 2010 - n°184

FRUITROP

Version française

DOSSIER DU MOIS : FRET MARITIME

<http://passionfruit.cirad.fr>

Raisin de contre-saison :
du potentiel, mais une
concurrence mondiale exacerbée !

Agrumes et exotiques :
bilans mensuels

Reefer logistics

Logistics professionals who understand your business



Passion for customers



At Damco, we understand the importance of cargo care when dealing with frozen or perishable products. We ensure that cargo travels in an unbroken cold chain from point of origin to final destination in close coordination with leading reefer ocean carriers and first class service providers.

Our global team of reefer specialists offers customised solutions ranging from single corridor port-to-port to multiple corridor door-to-door solutions with full end-to-end visibility. Supported by a strong team of logistics experts around the world, we strive to keep our organisation at the forefront of market and technology developments within the reefer sector.

To find out more about Damco, visit
www.damco.com

Mea culpa, mea maxima culpa. Je dois confesser avoir eu un excès de scepticisme, il y a tout juste un an, à l'encontre du projet de la FAO de réformer les pratiques sociales et environnementales de la filière banane (cf. **FruiTrop** n°173, décembre 2010, pages 13 à 15). Loin de moi l'idée de remettre en cause les légitimes revendications des groupes les plus fragiles de cette filière que sont les ouvriers des plantations industrielles et les petits producteurs. Je ne doutais pas non plus un instant que la voie de la négociation entre toutes les parties prenantes était le seul chemin possible pour améliorer, tant d'un point de vue social qu'environnemental, cette filière habituée aux excès. En fait, je doutais de l'aptitude des actionnaires de la filière à mener à bien une telle entreprise. Pour ce qui est du groupe sur la répartition de la valeur (groupe de travail n°2*), les conclusions de la réunion de novembre à Machala (Equateur) montrent à quel point les mentalités évoluent. On peut citer par exemple la mise en place de projets pilotes dans trois pays, qui permettront de comprendre et d'agir sur la répartition de la valeur tout au long de la chaîne, et signaler le travail méthodologique sur le revenu décent ou le salaire digne. Mais le plus important, c'est l'implication des partenaires les plus forts de cette filière. Je veux parler de la distribution et singulièrement d'un distributeur européen qui pourrait faire que le projet d'une meilleure répartition de la valeur puisse voir le jour. La distribution n'est évidemment pas le seul maillon à mobiliser, mais c'est le plus important, car le donneur d'ordre final peut faire en sorte que sa seule décision joue le rôle de catalyseur nécessaire à l'évolution de cette filière. Cet engagement est aussi la garantie de voir les autres partenaires se rallier à l'exemplarité d'une telle démarche. Souhaitons bonne route à cette initiative qui est sur le point de montrer qu'une autre filière est possible.

Denis Loeillet

* <http://www.fao.org/economic/worldbananforum/wbf-working-groups/en/>



© 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
Christian Clouet

Traducteur
Simon Barnard

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

Deux versions française et anglaise

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

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

© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
210 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 NOVEMBRE 2010

- **Avocat** : La promotion du Hass péruvien dans les starting blocks aux Etats-Unis — Kenya : Hass cet' bonne campagne 2010 ! — Variété d'avocat du mois : le Pinkerton.
- **Banane** : Approvisionnement de l'UE en légère progression sur neuf mois — Une année 2010 record pour la banane aux Etats-Unis — Banane et environnement aux Antilles françaises.
- **Agrumes** (orange, petits agrumes et pomelo) : Turquie : un objectif export d'un milliard de dollars — Saison de pomelo tardive pour la Floride — Prévention du greening : une affaire d'Etat en Australie ! — Le Royaume-Uni n'est plus un « must » pour les agrumes d'Afrique du Sud — Producteurs d'agrumes de la Communauté valencienne : petits, mais costauds ! — Kinnow du Pakistan : nouvelle croissance à l'export prévue en 2010-11 ! — La clémentine de Berkane, nouvelle IGP marocaine — Variété du mois : la Nour.
- **Exotiques** : Les exportations de produits agricoles péruviens ont explosé ces dernières années... — La Niña a de sérieux impacts sur la production agricole, notamment de fruits et légumes.
- **Fret maritime**

Le point sur...

- p. 13 • **Raisin de contre-saison**
Du potentiel, mais une concurrence mondiale exacerbée !
Cécilia Céleyrette

Dossier du mois proposé par Richard Bright

p. 19 FRET MARITIME

- **Marché de l'affrètement** : le décor est planté pour la résurrection des reefers
- **Changement de fortune pour Star Reefers**
- **L'Equateur vers une réglementation de l'industrie de la banane**
- **Panorama des navires réfrigérés**
- **Dilemme des agrumes marocains pour les opérateurs de reefers**

Prix de gros en Europe

p. 27 NOVEMBRE 2010

Crédit photo couverture : Denis Loeillet

Avocat

Novembre 2010

Le marché s'est montré assez lourd, malgré un approvisionnement d'un niveau seulement moyen pour les deux groupes variétaux. Les arrivages de Hass du Mexique ont été très limités, mais ceux du Chili ont été légèrement supérieurs à la moyenne malgré le déficit de production. Par ailleurs, les campagnes israélienne et espagnole ont démarré plus précocement que la saison passée. Les prix, très soutenus en début de mois, ont décliné régulièrement mais ont conservé un niveau moyen. La situation a été plus difficile pour les variétés vertes, malgré une offre là aussi d'un niveau seulement moyen. La multiplicité des offreurs et la lenteur de la demande ont conduit à une baisse de prix sensible. Le cours moyen mensuel affiche un niveau nettement inférieur à la moyenne.



■ Variété d'avocat du mois : le Pinkerton.

Il s'agit d'une variété récente, sélectionnée en Californie par John Pinkerton et déposée en 1975. Elle est vraisemblablement issue d'un croisement de Hass et de Rincon. L'arbre est très vigoureux et tolère des températures allant de -1/-2°C à 30°C. La production est d'un bon niveau et peu alternante. Les fruits peuvent présenter un étrangement apical (cou), si l'arbre est en conditions de stress. Cette variété a d'excellentes qualités organoleptiques (goût de noisette). La pulpe est onctueuse, fondante et sans fibres.

Source : CIRAD

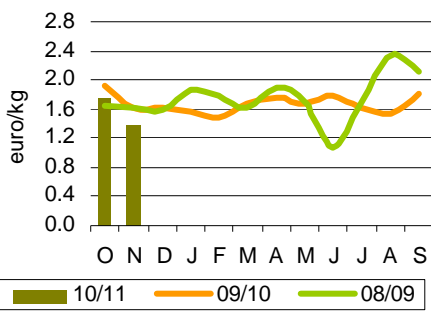
■ Kenya : Hass cet' bonne campagne 2010 ! Les exportations d'avocat du Kenya auraient atteint 3.0 millions de colis en 2010, selon des sources professionnelles, contre 2.2 à 2.8 millions de colis les saisons précédentes. Outre le niveau soutenu des volumes, le changement dans la gamme variétale est lui aussi à retenir. Les exportations de Hass auraient atteint environ 1.6 million de colis et dépassé pour la première fois celles du Fuerte, variété qui représentaient la quasi-totalité des volumes il y a moins de dix ans.

Sources : professionnelles, CIRAD



photos © Guy Bréhiner

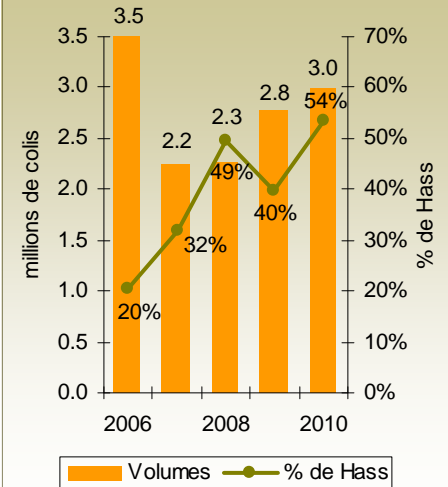
Avocat - France - Prix import



■ La promotion du Hass péruvien dans les starting blocks aux Etats-Unis. L'avocat du Pérou a fait un pas de plus dans sa stratégie de déploiement sur le marché américain, avec la reconnaissance officielle de la Peruvian Avocado Commission par l'USDA le 12 novembre 2010. L'objectif de cette association est de promouvoir le Hass péruvien sur le marché des Etats-Unis. Elle pourra, comme ses homologues mexicaine (MHAIA, Mexican Hass Avocado Importers Association), chilienne (CAIA, Chilean Avocado Importers Association) et californienne (CAC, California Avocado Commission), prélever une taxe de 5 cents de dollar par kilogramme commercialisé sur le territoire des Etats-Unis, afin d'alimenter un fonds géré par le HAB (Hass Avocado Board) destiné à développer le marché du Hass.

Source : Andina

Avocat - Kenya - Exportations



Sources professionnelles

PRIX	Comparaison		
	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Vertes	4.50-4.70	- 10 %
	Hass	7.50-8.00	- 2 %

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

VOLUMES	Comparaison			Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
	Origines	mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Chili	↗	+ 5 %	Pleine campagne. Apports inférieurs à ceux de la saison passée, mais supérieurs à la moyenne notamment durant la première quinzaine.	- 20 %
	Israël	↗	+ 7 %	Pleine campagne d'Ettinger. Volumes légèrement supérieurs à la moyenne.	+ 14 %
	Espagne	↗↗	+ 7 %	Volumes supérieurs à la moyenne en Hass et en variétés vertes (Bacon puis Fuerte), malgré des creux d'approvisionnement dus à la pluie.	+ 8 %
	Mexique	=↗	- 44 %	Pleine campagne de Hass, mais volumes destinés à l'Europe très limités (marché des Etats-Unis attractif).	- 29 %

Banane

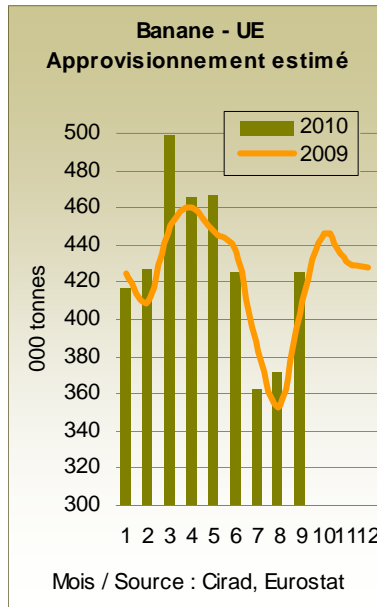
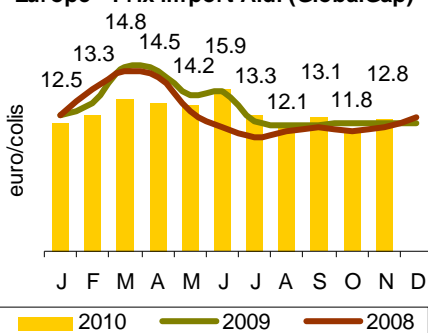
Novembre 2010

Le maintien d'un niveau d'approvisionnement relativement modéré a permis la poursuite du mouvement de hausse des cours initié mi-octobre sur la plupart des marchés européens. Les arrivages des Antilles ont été moyens, les volumes soutenus réceptionnés en première quinzaine masquant un déficit significatif durant la deuxième partie du mois, déficit dû aux pertes de production subies par la Martinique après le passage du cyclone Tomas. Cependant, les apports africains sont restés stables et modérés. L'importance des livraisons ghanéennes n'a pas compensé le déficit persistant du Cameroun, les arrivages ivoiriens demeurant seulement moyens. Enfin, l'offre dollar n'a été que modérée, en particulier durant la deuxième quinzaine. Pourtant, les livraisons colombiennes ont été plutôt soutenues, malgré une baisse par rapport à octobre. Les exportateurs costariciens ont continué de concentrer leur flux vers le marché des Etats-Unis. Les arrivages d'Equateur, moyens en Europe du Nord, ont été très déficitaires dans le sud du continent, un froid anormal limitant la production. Dans ce contexte, le mouvement de hausse des prix s'est poursuivi sur toutes les places européennes, en particulier durant la deuxième quinzaine. Les prix affichaient en fin de mois un niveau sensiblement supérieur à la moyenne. Seul le marché espagnol a continué de faire exception et est resté très difficile en raison d'apports canariens toujours très soutenus, malgré des retraits de production et quelques envois à l'extérieur de l'UE. Hors des frontières communautaires, la situation est restée très satisfaisante en Russie, une demande assez active permettant d'absorber une offre soutenue, mais concentrée dans les mains des principaux opérateurs.

EUROPE — PRIX IMPORT ALDI

Novembre 2010 euro/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
12.80	+ 8 %	+ 5 %

Europe - Prix import Aldi (GlobalGap)



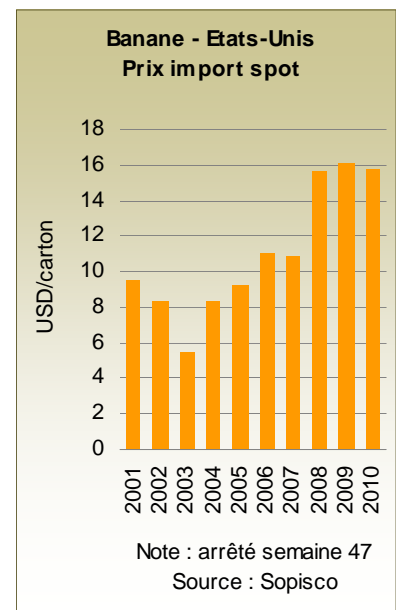
■ Banane : approvisionnement de l'UE en légère progression sur neuf mois. L'estimation de l'approvisionnement du marché européen de la banane (UE-27) réalisée par le CIRAD fait état d'une augmentation des mises en marché en août et septembre 2010 de respectivement 5 et 4 % par rapport à 2009. Sur les neuf premiers mois de l'année, l'augmentation n'est que de 2 %, à 3 863 000 tonnes. Pour l'ensemble de l'année 2010, on estime que le marché atteindra les 5.2 millions de tonnes contre un peu moins de 5.1 millions en 2009. C'est loin du record de consommation atteint en 2008 à 5 441 000 tonnes. Sur les neuf premiers mois, les parts de marché s'établissent à 68 % pour les origines MFN (dollar), 20 % pour les origines ACP et 12 % pour la production communautaire (hors commercialisation dans les zones de production). Ces chiffres sont relativement stables mois après mois, avec une petite tendance à la hausse

pour les origines dollar sur les quatre premiers mois de 2010.

Source : CIRAD

■ Une année 2010 record pour la banane aux Etats-Unis. La très bonne tendance se confirme mois après mois. L'année 2010 sera une année particulièrement faste pour le marché bananier américain tant d'un point de vue des volumes commercialisés (+ 23 % sur les neuf premiers mois) que des prix pratiqués. Les records de 2000 et 2007 tomberont cette année avec un marché qui dépassera sans aucun doute la barre des 4 millions de tonnes. Côté prix, le cours import spot baisse de 2.5 % (chiffre provisoire arrêté en semaine 47 de 2010) par rapport à 2009, mais reste en valeur absolue (15.7 USD/carton) sur des niveaux très largement supérieurs à ceux atteints avant 2008 : entre 8 et 11 USD/carton.

Source : CIRAD



Note : arrêté semaine 47
Source : Sopisco

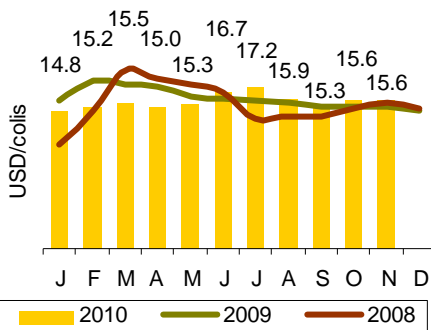
EUROPE — PRIX DETAIL

Pays	Novembre 2010		Comparaison	
	type	euro/kg	Novembre 2009	moyenne des 3 dernières années
France	normal	1.38	+ 9 %	+ 5 %
	promotion	1.13	- 1 %	- 3 %
Allemagne	normal	1.09	+ 2 %	0 %
	discount	0.92	+ 1 %	- 1 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.14	- 2 %	+ 3 %
	vrac	0.68	0 %	- 10 %
Espagne	plátano	1.69	+ 1 %	- 17 %
	banano	1.33	- 2 %	- 8 %

Banane

ETATS UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

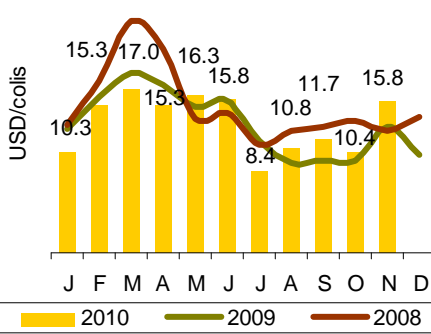


USA — PRIX IMPORT

Novembre 2010	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
USD/colis	- 9 %	- 7 %
14.20		

RUSSIE

Russie - Prix vert

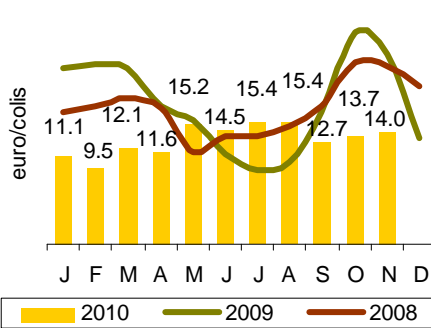


RUSSIE — PRIX IMPORT

Novembre 2010	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
USD/colis	+ 52 %	+ 24 %
12.60		

CANARIES

Espagne - Prix vert platano*



CANARIES — PRIX IMPORT*

Novembre 2010	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
euros/cois	+ 3 %	- 39 %
14.00		

* équivalent colis 18.5 kg

■ Banane et environnement aux Antilles françaises. La réduction de l'utilisation des pesticides aux Antilles françaises se poursuit, accentuant leur position de meilleur élève, hors productions biologiques, vis-à-vis de tous les autres pays producteurs.

En 2009, en Martinique le marché des produits phytosanitaires destinés au bananier ne se montait plus qu'à 131 tonnes de produits commerciaux, 126 tonnes en excluant les fongicides post-récolte. En raisonnant en matières actives, la consommation est passée de 160 tonnes en 1996 à 29 tonnes en 2009. Des améliorations dans les pratiques de lutte, directement issues des résultats de recherches conduites depuis plusieurs années, expliquent en bonne partie cette diminution :

- contre les nématodes, notamment *Radopholus similis* : assainissement du sol par jachère ou par rotation avec une culture non hôte,

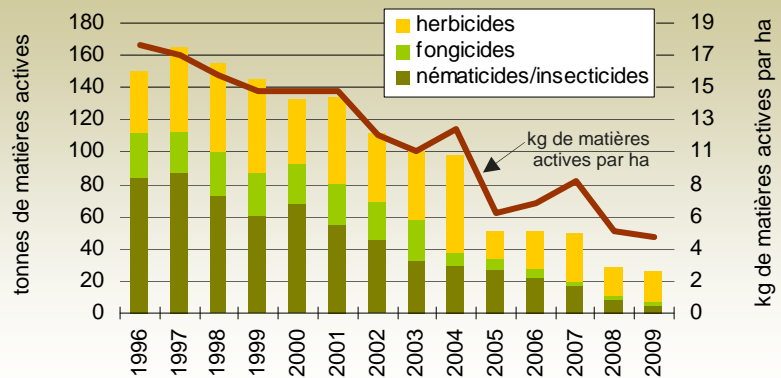
utilisation généralisée de vitroplants et contrôle de la circulation des eaux de surface (réseau de canaux de drainage adapté). Il est alors possible d'obtenir des plantations indemnes de nématodes pendant plusieurs années ;

- contre le charançon du bananier *Cosmopolites sordidus* : utilisation généralisée des pièges à phéromones, dont l'efficacité a été améliorée, couplée à une meilleure connaissance de la dynamique des populations de charançons pour la localisation, la périodicité et la densité des pièges.

Les agriculteurs ont ainsi pu faire face au retrait progressif du marché antillais des principaux nématicides et insecticides utilisés jusqu'alors dans les bananeraies. Pour les herbicides, avec le développement de systèmes de cultures innovants utilisant des plantes de couverture, des marges de progrès se font jour.

Source : CIRAD

Evolution des tonnages commercialisés de pesticides destinés aux bananeraies martiniquaises



Source : C. Chabrier (Cirad) et P. Quénéhervé (IRD)

EUROPE — VOLUMES IMPORTES — NOVEMBRE 2010

Origine	Comparaison		
	Octobre 2010	Novembre 2009	cumul 2010 par rapport à 2009
Antilles	↘	+ 4 %	+ 7 %
Cameroun/Ghana	=	- 9 %	+ 6 %
Surinam	⇒	+ 30 %	+ 31 %
Canaries	↗	+ 31 %	+ 13 %
Dollar :			
Equateur	=	+ 7 %	+ 3 %
Colombie*	↘	+ 10 %	+ 2 %
Costa Rica		nd	nd

* total toutes destinations

Pomelo

Novembre 2010

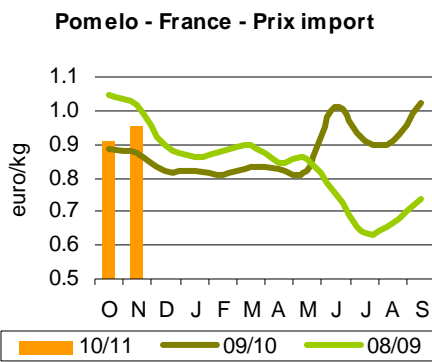
Le marché est resté très difficile pour les origines méditerranéennes malgré le retour à un niveau d'arrivage inférieur à la moyenne. La demande s'est montrée relativement lente, alors que les stocks des semaines précédentes et la prolongation des campagnes des origines d'intersaison (Cuba, Mexique) ont pesé sur le marché. Les cours ont continué leur baisse, pour atteindre un niveau sensiblement inférieur à la moyenne en fin de mois. Dans ce contexte, le marché s'est montré assez lourd pour les fruits floridiens. Le prix moyen mensuel affiche un niveau à peine supérieur à la moyenne pour cette origine, malgré des apports très limités.



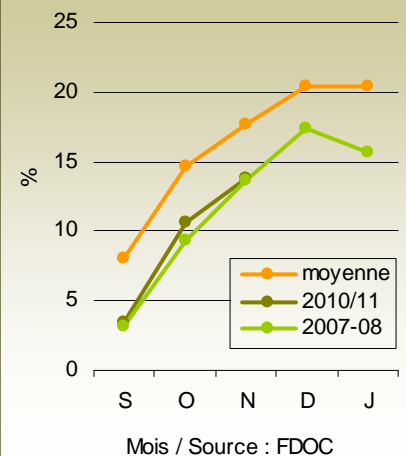
■ Turquie : un objectif export d'un milliard de dollars. Le Citrus Promotion Group de Turquie affiche ses ambitions. Son coprésident a récemment déclaré vouloir porter le chiffre d'affaires export de la filière à 1 milliard de dollars, contre un peu plus de 800 millions en 2009-10. Pour ce faire, le groupe continuera de communiquer sur la qualité des agrumes turcs par le biais de campagnes de promotion en Russie et pour la première fois cette saison en Ukraine et Azerbaïdjan. Une pop-star turque, Tarkan, portera le même message sur le marché local. La production turque d'agrumes, estimée à 2.8 millions de tonnes en 2010-11, s'est accrue d'un million de tonnes en dix ans et fait vivre près de 5 millions de personnes dans le pays. Les exportations, principalement destinées aux marchés d'Europe de l'Est, ont dépassé le million de tonnes ces deux dernières saisons.

■ Saison de pomelo tardive pour la Floride. Avec des apports cumulés inférieurs de 25 % à ceux de la saison passée, la campagne floridienne démarre très progressivement dans l'UE. La faute à mère nature : maturité et croissance des fruits accusent toutes deux un retard sensible. Les quantités offertes sur le marché local sont elles aussi en repli d'environ 25 %. Seul le très lucratif marché japonais semble épargné par le mouvement : les arrivages affichent même un niveau deux fois supérieur à celui de la saison passée. La campagne suivra-t-elle le scénario de 2007-08, où les arrivages s'étaient prolongés après un début tout aussi timide ?

Sources : FDOC, South East AG net, CIRAD



Pomelo - Floride - Evolution du pourcentage de calibres 40



Sources : Today's Zaman, Hürriyet Daily News, FruiTrop

Type	Prix moyen mensuel euros/colis eq. 17 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Tropical	18.00-18.50
Méditerranéen	12.00-12.50	+ 5 %

Type	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Tropical	↗	- 30 %
Méditerranéen	↘	- 12 %

Pomelo — Floride — Mises en marché à fin novembre			
000 colis*	2010-11	2009-10	Variation 2010-11/2009-10
Total, dont	2 791	3 238	- 14 %
Etats-Unis	918	1 195	- 23 %
Canada	252	293	- 14 %
Europe	708	931	- 24 %
Japon	839	767	+ 9 %

* 4/5 bushel - 42.5 livres / Source : FDOC

Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Floride	↗↗	- 30 %	Développement très progressif des volumes, notamment en relation avec un calibrage limité des fruits. Cumul nettement inférieur à la moyenne.	- 33 %
Israël	↘↘	- 3 %	Retour à des apports moyens après les volumes très lourds réceptionnés en début de saison.	+ 31 %
Turquie	⇒↘	- 17 %	Volumes moyens, puis creux en fin de mois (jours fériés en Turquie).	+ 14 %
Mexique, Cuba	↘↘	⇒↗	Arrivages terminés, mais stocks disponibles significatifs.	⇒↘

Orange

Novembre 2010

Le marché de l'orange s'est progressivement alourdi, avec le développement d'une saison de Naveline d'Espagne revenue à un niveau de production moyen. Les apports de cette variété se sont fortement développés en début de mois et ont été supérieurs à la moyenne. L'offre a été complétée début novembre par quelques derniers lots de Valencia de l'hémisphère Sud et par les premiers apports de Salustiana d'Espagne durant la deuxième quinzaine. La demande s'est montrée relativement lente. Les prix ont décroché en milieu de mois pour atteindre un niveau nettement inférieur à la moyenne en fin de période.

■ Prévention du greening : une affaire d'Etat en Australie ! Le Citrus Committee de Riverina a alerté le parlement australien sur la menace que représenterait l'introduction du greening en Australie. L'organisme qui représente les producteurs de la principale zone citricole du pays souhaite que le gouvernement prenne d'urgence des mesures de prévention plus strictes, notamment en ce qui concerne le contrôle des introductions de matériel végétal.



Source : Riverina Citrus



© Eric Imbert

■ Le Royaume-Uni n'est plus un « must » pour les agrumes d'Afrique du Sud. L'association des producteurs d'agrumes d'Afrique du Sud (CGA) assure que la guerre des prix au Royaume-Uni ainsi que la multiplication des standards privés ont rendu d'autres marchés d'exportation plus attractifs. Malgré une saison d'exportation record pour l'Afrique du Sud, les volumes de citron, petits agrumes et orange destinés au Royaume-Uni ont chuté de 18.2 % par rapport à 2008, dernière saison record. La CGA affirme que les exportateurs ne se plaignent pas des

exigences des détaillants du Royaume-Uni, mais qu'ils s'orientent vers des marchés plus faciles d'accès et aux retours monétaires plus intéressants.

Source : Reefer Trends

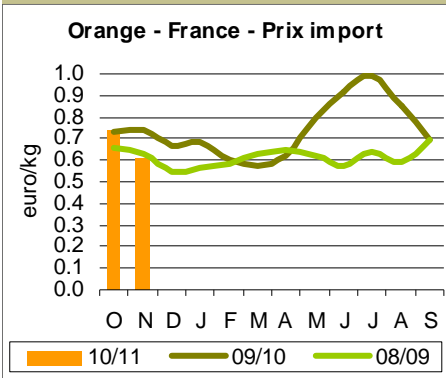
■ Producteurs d'agrumes de la Communauté valencienne : petits, mais costauds ! Plus de 90 % des exploitations de la Communauté valencienne (Espagne) font moins de cinq hectares. C'est la conclusion de la dernière enquête sur la structure des exploitations agricoles diffusée par

« Levante agrícola ». Ces « minifundios » représentent près de 50 % des surfaces en culture dans la région, évaluées à environ 173 500 ha. Les structures de moins de deux hectares représentent quant à elles près des deux tiers de l'effectif total et environ 10 % des surfaces.

Source : Levante Agricola



© Eric Imbert



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis 15 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Orange de table	9.00-9.30	- 8 %
Orange à jus	9.00	nd	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Orange de table		↗	+ 24 %
Orange à jus		↗	+ 4 %

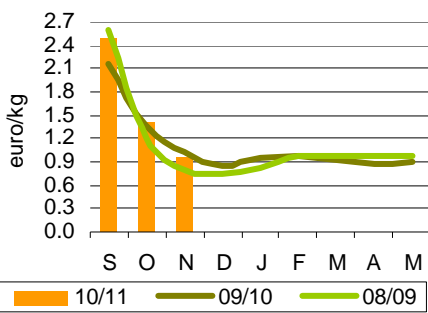
VOLUMES	Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Naveline d'Espagne	↗↗	+ 24 %	Pleine campagne dès le début du mois. Volumes supérieurs à la moyenne, en particulier durant la première quinzaine.	+ 22 %
	Salustiana d'Espagne	↗↗	+ 4 %	Démarrage de la saison en milieu de mois. Volumes très limités et moyens.	+ 4 %

Petits agrumes

Novembre 2010

Le marché des petits agrumes a été lourd et sous pression tout au long du mois, à cause de températures trop élevées pour la saison défavorables à la consommation et d'un approvisionnement soutenu. L'offre espagnole a fortement progressé avec le démarrage et le rapide développement de la Clemenules, au potentiel supérieur à celui des autres années. La campagne de Clemenvilla s'est également développée. La saison marocaine a continué de progresser, mais avec des volumes disponibles en France limités. La campagne corse a démarré, mais avec des volumes déficitaires en raison de problèmes au stade production. Ainsi, les cours qui avaient conservé un niveau supérieur à la normale se sont dégradés progressivement jusqu'à atteindre un niveau inférieur à la moyenne pour les marchandises espagnoles. La demande s'est améliorée en dernière semaine du mois, en raison de la chute soudaine des températures.

Petits agrumes - France - Prix import



■ Kinnow du Pakistan : nouvelle croissance à l'export prévue en 2010-11 ! La baisse d'environ 10 à 15 % de la récolte de Kinnow du Pakistan ne devrait pas empêcher les exportations de poursuivre leur croissance. L'objectif affiché par la Pakistan Horticulture Development and Export Company (PHDEC) pour la saison 2010-11, qui s'étend de décembre à mars, est de 300 000 t contre 250 000 t en 2009-10. Un meilleur calibrage et une meilleure qualité sanitaire devraient permettre de compenser le recul de la production. Néanmoins, l'effondrement des exportations vers l'Iran, dû au triplement des droits de douane intervenu en 2009, reste un sujet de préoccupation majeur. Ce marché avait absorbé près d'un tiers des volumes en 2008 ! Si l'objectif fixé par le PHDEC était atteint, le Pakistan ferait pratiquement jeu égal en termes de volume avec la Turquie et le Maroc, respectivement troisième et quatrième exportateurs mondiaux derrière l'Espagne et la Chine (cf. **Fruitrop** n°183). Une belle performance pour une origine qui était encore peu connue du marché international à la fin des années 90.



■ La clémentine de Berkane, nouvelle IGP marocaine. L'Indication Géographique Protégée « Clémentine de Berkane » a été reconnue officiellement durant l'été 2010. Pour pouvoir en bénéficier, les fruits doivent être produits dans sept localités du périmètre irrigué de la Molouya, dans le sud-est du pays (Boughriba, Schouihya, Zegzel, Aghbal, Laâtamna, Fezouane, Madagh). Par ailleurs, ils doivent répondre à des critères qualitatifs distinctifs, comme un taux de jus de 40 % minimum. La région de Berkane produit environ 220 000 t d'agrumes sur environ 14 000 ha. La clémentine représente l'essentiel des exportations de la région (environ 50 000 t en 2009-10) et plus de la moitié de la production.

Sources : Al Bayane, Fellah Trade

■ Variété du mois : la Nour.

C'est une clémentine vraie, issue d'une mutation de Cadoux repérée à Ouled Teima dans le Souss. Le fruit, d'une taille moyenne, présente souvent un petit collet caractéristique. L'écorce est d'un orange prononcé, rugueuse et assez épaisse, mais se détache facilement. Sa saveur est plus douce et moins acide qu'une clémentine de type Fine.



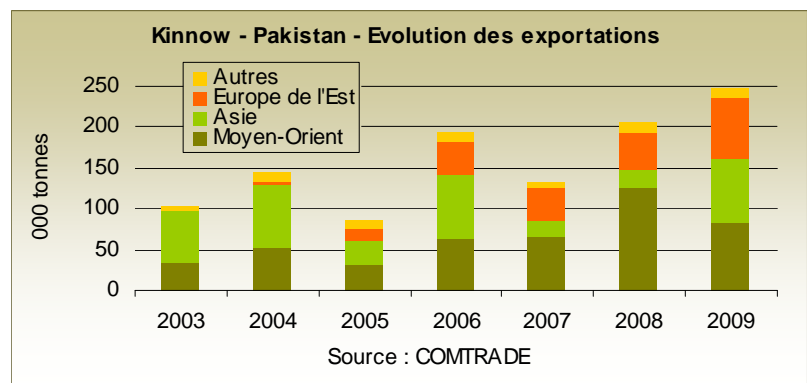
Source : PHDEC

Source : CIRAD

PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Clémentine	0.95	+ 3 %
Autres petits agrumes	0.94	- 1 %	

VOLUMES	Variétés	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Clémentine	↗↗	+ 31 %	
Autres petits agrumes	↗↗	+ 18 %	

VOLUMES	Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Clémentine d'Espagne	↗↗	+ 44%	Coeur de campagne avec des volumes soutenus de Clemenules. Bonnes conditions météo en Espagne facilitant une cueillette ininterrompue.	+ 28 %	
Clemenvilla d'Espagne	↗↗	+ 18 %	Rapide développement de la campagne avec des volumes supérieurs à la normale.	+ 18 %	
Clémentine de Corse	↗	- 10 %	Développement des volumes et début des opérations dans la grande distribution. Volumes toujours limités en raison d'une faible production.	- 15 %	
Clémentine du Maroc	↗	- 34 %	Ralentissement des livraisons, volumes inférieurs à ceux de l'année dernière orientés principalement vers les marchés d'Europe du Nord.	- 24 %	



Source : COMTRADE

**Pierre Gerbaud
Consultant**



Tél : 33 1 46 87 47 41
Mob : 33 6 77 76 11 56

pierre.gerbaud@hotmail.com



L'information de marché
au service des professionnels
des fruits et légumes tropicaux

Des analyses économiques
indépendantes

Des newsletters hebdomadaires
spécialisées : litchi, mangue, etc.

Un contrôle qualité

FRUITROP

Votre revue sur le web



Nouvelle version

<http://passionfruit.cirad.fr>

3 500 articles en texte intégral !

Mangue

Novembre 2010

La flambée des cours entamée mi-octobre, du fait d'une réduction drastique des envois brésiliens, s'est poursuivie en première quinzaine de novembre avec des prix jamais enregistrés à cette période de l'année. Cette diminution des envois serait due à la convergence de plusieurs facteurs : baisse importante des prix de vente en Europe en septembre-octobre, difficultés financières de sociétés brésiliennes d'exportation, réévaluation du real vis-à-vis du dollar, dynamisme du marché intérieur, etc. Avec la fin de ses exportations vers les marchés nord-américains à la mi-novembre, le Brésil a concentré ses flux vers l'Europe. Tout d'abord stabilisés, les prix de vente se sont progressivement infléchis en milieu de mois. La baisse des cours a affecté en premier lieu les Tommy Atkins composant la majorité de l'offre brésilienne. Le cours des Keitt et Kent s'est également orienté à la baisse, mais nettement plus lentement. Cette baisse a été d'autant plus importante que les volumes brésiliens s'amplifiaient rapidement et s'ajoutaient aux premières livraisons d'Equateur et du Pérou, modestes en ce début de campagne. De plus, les quatre à cinq semaines de prix élevés pratiqués sur les marchés européens ont eu pour effet de ralentir la demande, notamment de la grande distribution.

Les mangues d'Espagne profitaient en début de période du manque général de produit, alors que les volumes disponibles étaient en régression sensible. En deuxième semaine de novembre s'écoulaient les derniers lots d'Osteen. En fin de mois, les derniers lots de Keitt se vendaient à prix stables et soutenus pour des quantités devenues marginales.

Le Brésil est resté la principale origine pour les mangues avion, avec des envois surtout composés de Kent, complétés par quelques lots de Palmer et Haden. Les fourchettes de prix pour les Kent restaient larges en raison de leur disparité qualitative (coloration insuffisante et maturité hétérogène). En fin de mois, quelques petits lots de Kent du Pérou faisaient leur apparition, à cours élevés compte tenu des quantités marginales réceptionnées.

MANGUE — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

Semaines 2010	44	45	46	47	48
Par avion					
Brésil	50-60	60-80	80-100	80-120	100-120
Pérou	-	5	1	-	-
Par bateau					
Brésil	2 310	2 160	3 400	3 230	3 740
Equateur	-	-	180	70	180
Pérou	90	-	130	350	790

Litchi

Novembre 2010

Les conditions météorologiques dans les zones de production de l'océan Indien se sont avérées cette année défavorables à la production de litchi. Le manque de précipitations lors de la phase de fructification a ralenti de façon sensible le grossissement des fruits, entraînant un retard marqué des dates de récolte. Pour la seconde année consécutive, la campagne de commercialisation s'est vue repoussée de dix à quinze jours. Les premiers lots proposés à la vente en semaine 45 sur les marchés européens provenaient d'Afrique du Sud. Ce phénomène climatique général sur les différentes origines a provoqué, au-delà d'un démarrage tardif, l'arrivée quasi simultanée des fruits d'Afrique du Sud, de l'île Maurice, de Madagascar et de la Réunion. Le marché, encore peu réceptif à ces produits, est resté timide en termes de demande, d'autant que les premiers lots proposés étaient vendus à prix élevés. La convergence des arrivages des différentes origines de l'océan Indien en semaine 47 provoquait une rapide dégradation des prix, confirmée et accentuée la semaine suivante. Les cours atteints en fin de mois, notamment pour les fruits de Madagascar, remettaient en cause la rentabilité des exportations compte tenu des coûts de fret élevés pour cette origine. Avec des coûts d'approche moins élevés, l'Afrique du Sud plus concurrentielle se voyait fortifiée. La baisse des cours enregistrés se percevait

sur l'ensemble des marchés européens. La commercialisation des litchis branchés de Maurice et de la Réunion s'est également inscrite dans une tendance baissière. La demande pour ces produits est restée faible en raison notamment de prix élevés au stade détail. On notera la réception de quelques lots de litchi frais d'Afrique du Sud de qualité satisfaisante. Toutefois, cette origine étant jusqu'alors inconnue sur ce segment de marché, leur vente s'est avérée difficile.

La campagne du litchi avion se poursuivra jusqu'à l'arrivée des premiers litchis expédiés par bateau. Ceux de Madagascar sont attendus en Europe vers le 16 ou le 17 décembre, laissant un délai de commercialisation réduit avant les fêtes de fin d'année. Les conditions de production peu favorables cette année risquent d'entraîner la vente de fruits de petite taille.

LITCHI — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

Semaines 2010	45	46	47	48
Par avion				
Afrique du Sud	5-10	5-10	20-30	35-45
Maurice	-	3-5	15-20	20-25
Madagascar	-	-	150	150
Réunion	-	-	5-6	5-10

LITCHI — PRIX IMPORT SUR LE MARCHE FRANCAIS — en euros/kg

Semaines 2010	45	46	47	48	Moyenne Novembre 2010	Moyenne Novembre 2009
Par avion						
Afrique du Sud s	-	8.00-9.00	5.75-8.00	4.00-5.00	5.90-7.30	5.75-6.50
Maurice s	-	9.00	7.50-8.50	4.50-5.00	7.00-7.50	7.25-8.50
Maurice br	-	12.00	9.00-12.00	6.00-10.00	9.00-11.30	9.50-10.15
Madagascar s	-	-	5.50-6.00	4.00-5.00	4.75-5.50	6.25-7.00
Réunion br	-	-	11.00-13.00	8.50-10.00	9.75-11.50	10.00-11.50

br : frais branché / s : soufré

MANGUE — PRIX IMPORT SUR LE MARCHE FRANCAIS — en euros

Semaines 2010	44	45	46	47	48	Moyenne nov. 2010	Moyenne nov. 2009
Par avion (kg)							
Brésil Haden	3.70-4.00	-	4.00-4.20	4.00	3.70-4.00	3.85-4.05	3.05-3.30
Brésil Kent	3.00-4.00	3.50-4.00	3.50-4.00	3.50-4.00	3.00-4.00	3.30-4.00	3.05-3.90
Pérou	-	-	-	-	5.00	5.00	-
Par bateau (colis)							
Brésil Tommy Atkins	6.00-7.50	6.00-8.00	5.50-6.00	5.00	4.00-4.50	5.30-6.20	2.25-3.35
Brésil Keitt	6.00-8.00	6.00-8.00	-	6.00-6.50	-	6.00-7.50	-
Brésil Kent	6.00-8.00	6.00-8.00	6.50-7.00	5.00	5.00-6.00	5.70-6.80	4.00-4.80
Pérou Kent	-	-	-	-	5.00-6.50	5.00-6.50	-
Par camion							
Espagne Osteen (colis)	8.00-9.00	8.00	-	-	-	8.00-8.50	6.00-7.00
Espagne Keitt (kg)	2.80-3.00	2.80-3.00	2.50-2.80	2.50-2.80	2.50-2.80	2.60-2.90	1.50-1.65

Ananas

Novembre 2010

L'offre en Sweet a été très basse tout au long du mois. Les opérateurs s'attendaient donc à une envolée des prix, après des difficultés pendant la première quinzaine à trouver des calibres 8 et 9 sur lesquels portaient des opérations de promotion prévues de longue date. Pendant cette période, on a pu observer un raffermissement des cours, surtout pour les ventes faites en dehors des opérations de promotion. Cependant, la demande restait peu active et les lots mis en marché s'écoulaient difficilement. Au cours de la deuxième quinzaine, la demande s'est contractée davantage et les cours du Sweet se sont tassés. Dans ce contexte, les petites marques ont eu du mal à stabiliser leurs prix et à maintenir une certaine fluidité de leurs stocks, tandis que le prix des grandes marques progressait régulièrement, surtout dans les calibres 6 et 7 peu disponibles et demandés sur les marchés du Sud.

Les ventes de Cayenne ont été difficiles tout au long du mois. L'offre était assez irrégulière en qualité, plus de 70 % des fruits présentant des défauts de coloration. Il a donc été très difficile d'écouler les lots, surtout pendant la première quinzaine où on pouvait trouver des Sweet de bonne qualité à très bas prix.

Les ventes ont été fluides sur le marché avion pendant la première quinzaine, alors même que la qualité de l'offre était irrégulière. En effet, à cause des fortes pluies dans les zones de production, les fruits manquaient souvent de coloration. Au cours de la deuxième quinzaine, en revanche, les ventes ont été plus poussives et plusieurs lots étaient proposés en PAV. Les ventes semblent avoir été plus régulières pour les Pains de sucre du Bénin, qui se sont vendus globalement entre 1.80 et 2.00 euros/kg.

L'offre de Victoria a progressé tout au long du mois alors que la demande stagnait. Les ventes ont été plus lentes pendant la première quinzaine à cause des jours fériés des 1er et 11 novembre. Les cours sont restés globalement stables, même s'ils se sont légèrement tassés en fin de mois.



■ Les exportations de produits agricoles péruviens ont explosé ces dernières années... et la croissance ne semble pas près de s'arrêter. José Chlimper, directeur général du groupe agro-exportateur Corporacion Drokasa SA, a annoncé l'ambition de la filiale : tripler le chiffre d'affaires export d'ici dix ans pour atteindre 10 milliards de dollars. Pour arriver à cet objectif, les professionnels comptent sur les grands périmètres irrigués mis en place ces dernières années dans le nord du pays pour continuer à développer la production. Les 38 000 hectares d'Olmos, au nord-est de

Chiclayo, sont actuellement offerts aux investisseurs, après les 75 000 ha de Chavimochic (sud-est de Trujillo). Les fruits et légumes frais viennent en bonne place dans le classement des principaux produits agricoles exportés par le Pérou. Ils représentaient en 2009 un chiffre d'affaires d'environ 600 millions de dollars, similaire à celui du café, produit leader du secteur agro-exportateur. Les exportations d'asperge, de raisin, de mangue, d'avocat, de banane et de petits agrumes ont augmenté de plus de 75 % en volume et plus que doublé en valeur ces cinq dernières années.

Sources : Reefer Trends, CIRAD



Fruits du Pérou — Exportations					
tonnes	2005	2006	2007	2008	2009
Asperge	80 021	92 580	96 303	109 638	122 131
Banane	42 852	57 095	65 475	78 162	82 390
Mangue	57 618	82 594	82 153	82 651	69 189
Raisin	18 977	27 593	25 877	43 640	60 523
Avocat	18 670	31 717	37 525	51 286	48 345
Mandarine	29 241	33 898	37 223	50 187	41 338
Total	218 138	291 579	307 333	365 377	382 578

Source : douanes péruviennes

ANANAS — PRIX IMPORT			
Semaines 44 à 47	Min	Max	
			Par avion (euro/kg)
Cayenne lisse	1.70	1.90	
Victoria	2.80	3.50	
Par bateau (euro/colis)			
Cayenne lisse	6.00	8.00	
Sweet	6.00	9.00	

ANANAS — PRIX IMPORT EN FRANCE — PRINCIPALES ORIGINES					
Semaines 2010		44	45	46	47
Par avion (euro/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Cameroun	1.75-1.85	1.75-1.85	1.70-1.90	1.70-1.90
	Ghana	1.75-1.85	1.75-1.85	1.75-1.85	1.75-1.80
Victoria	Réunion	3.00-3.50	3.00-3.40	3.00-3.40	3.00-3.50
	Maurice	2.80-3.20	2.80-3.00	2.80-3.00	2.80-3.00
	Afrique du Sud	-	-	2.90-3.20	2.90-3.20
Par bateau (euro/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	6.00-7.00	6.00-8.00	6.00-8.00	6.00-8.00
Sweet	Côte d'Ivoire	6.00-8.75	6.50-9.00	6.50-9.00	7.00-9.00
	Cameroun	6.00-8.75	6.50-9.00	6.50-9.00	7.00-9.00
	Ghana	6.00-8.75	6.50-9.00	6.50-9.00	7.00-9.00
	Costa Rica	6.50-8.50	7.50-9.00	7.00-8.50	6.00-8.00

Fret

Novembre 2010

Le manque continu de banane d'Équateur a freiné les ambitions des opérateurs de reefers en ce qui concerne les prix, malgré l'augmentation des volumes de volaille exportés des Etats-Unis vers la Russie. Les opérateurs en ont profité pour positionner des navires pour le début de la saison des fruits à noyau et raisin du Chili – l'effet de chaîne a réduit le nombre de navires libres au canal, ce qui a permis une légère augmentation du tarif voyage des conteneurs. Les marchés de la banane en Méditerranée, sous la pression continue des prix pendant toute cette année, ont enfin commencé à se raffermir, les négociants ayant essayé de faire peser l'augmentation des coûts sur l'amont. Malgré une hausse du prix de référence Aldi au plus haut niveau jamais atteint en novembre depuis cinq ans, les affréteurs comme Del Monte ont préféré expédier les surplus de fruits vers l'est de la Méditerranée, tant le rebond était important. Partout ailleurs, les petits navires et les handysize, également sous pression depuis 24 mois, ont connu une bonne hausse de la demande impulsée par des commandes d'agrumes du Maroc, de volaille des USA, de pomme de terre et poisson de Norvège. Les agrumes d'Égypte ont atteint leur plein régime vers la fin du mois tandis que l'industrie du poisson s'est jointe au groupe, bien qu'avec un certain retard. Début décembre, l'offre et la demande étaient en équilibre et les tarifs se raffermis. Du côté des sociétés, le résultat déficitaire avant impôt de Green Reefers, l'armateur/opérateur norvégien de reefers, a atteint 11.4 millions de USD au troisième trimestre par rapport à 9.9 millions un an auparavant en raison d'une diminution de revenus. Le chiffre d'affaires brut a baissé à 28 millions de USD de juillet à septembre 2010 après avoir atteint 41.1 millions à la même période en 2009, le revenu fret plongeant de 33 millions de dollars à 13.7 million pendant la période. La société a affirmé que bien que les améliorations du marché en 2010 n'étaient pas encore au rendez-vous, elle avait l'intention de poursuivre ses efforts de réduction des coûts et s'attendait à une amélioration progressive des conditions du marché. Enfin, le service reefer NYK Logistics 3PL, succursale de LauritzenCool Logistics (LCL), a été racheté par les salariés, avec l'appui d'un groupe d'investisseurs anglais, danois et chiliens. Le groupe a été acheté par Sociedad de Inversiones y Logística Técnica S.A ; la transaction comprend l'achat des succursales au Chili, Pérou, Equateur, Panama, Costa Rica, Afrique du Sud et USA.

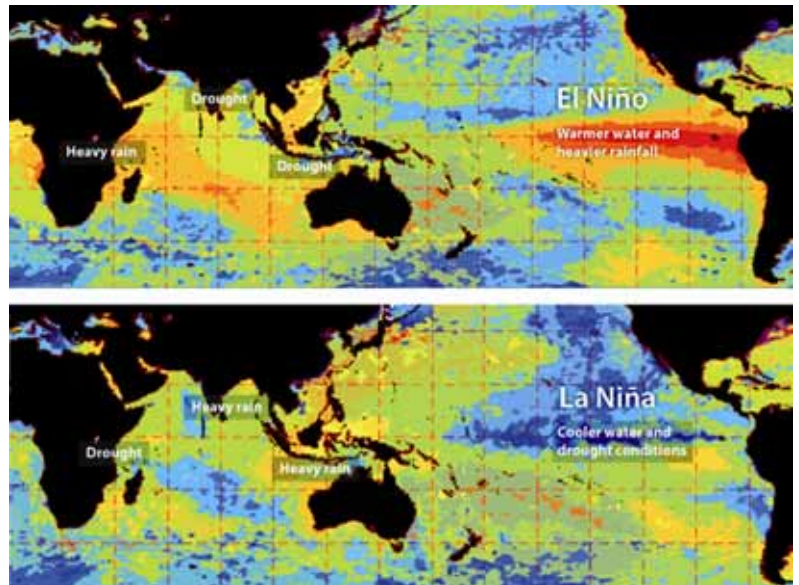
■ La Niña a de sérieux impacts sur la production agricole, notamment de fruits et légumes. Alors que la Nouvelle-Zélande subit une sécheresse importante, le secteur fruitier australien essuie d'importantes pluies. Le quart des 12 000 t de récolte annuelle de cerise est perdu. En Equateur, le temps froid ralentit le cycle végétatif du bananier et l'offre est modeste. Les dérèglements climatiques affectent aussi la Colombie qui est sous un régime de pluies depuis de nombreuses semaines. Le ministère de l'Agriculture colombien fait état de 9 000 ha de banane et plantain inondés sur les 200 000 ha de cultures affectés par les pluies diluviennes. Les météorologistes s'attendent à ce que le phénomène perdure au moins jusqu'en janvier prochain.

Principales conséquences de La Niña :

- un déplacement de l'équateur météorologique vers le nord ;

- un renforcement des vents alizés sur le Pacifique ;
- une modification des courants marins ;
- des précipitations plus importantes que la normale sur la partie occidentale du Pacifique équatorial (notamment vers l'Indonésie), l'Asie du Sud et du Sud-Est, le nord et nord-est de l'Australie, le sud de l'Afrique, le nord de l'Amérique du Sud (Brésil inclus), l'Amérique centrale (y compris les Antilles), l'archipel d'Hawaï, etc. ;
- des périodes de sécheresse prononcées dans les îles intertropicales du Pacifique central, dans tout le sud de l'Amérique du Nord (états américains bordant le golfe du Mexique notamment), le nord du Mexique et la Californie, en Afrique centrale et de l'Est, dans certaines régions du sud-est et sud-ouest de l'Amérique du Sud, etc.

Sources : Reefer Trends, Météo France



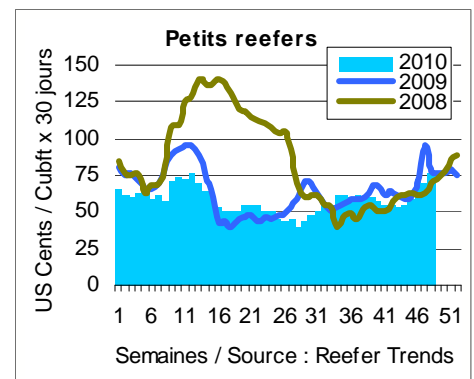
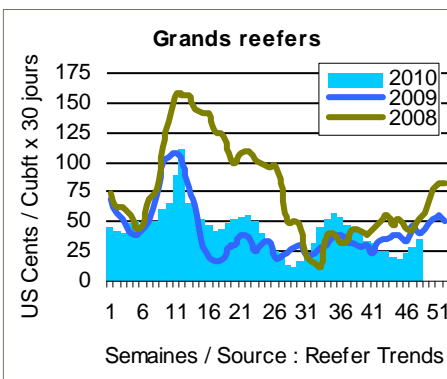
Web : www.reefer trends.com
 Tel : +44 (0) 1494 875550
 Email : info@reefer trends.com

reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

MARCHES SPOT Moyennes mensuelles

US\$/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Novembre 2010	27	71
Novembre 2009	30	79
Novembre 2008	36	63



THE WORLD OF FRESH PRODUCE

FRUIT LOGISTICA

BERLIN, 9-11 FÉVRIER 2011

WWW.FRUITLOGISTICA.COM



Business Plan 2011

1 vol

1 hôtel

3 jours

Des milliers de contacts



Content published by the Market News Service of CIRAD – All rights reserved

Promo-Intex • 66, rue de Paris • 78 600 Maisons-Laffitte
Tél +33.1.39.62.11.93 • Fax +33.9.70.06.82.33
www.fruitlogistica.com • p.canovamenke@promo-intex.com

FRUCHTHANDEL
MAGAZINE



Messe Berlin

Raisin de contre-saison

Du potentiel, mais une concurrence mondiale exacerbée !

La crise économique a nettement ralenti le développement de la production de raisin de table en cette fin de décennie. Toutefois, la reprise semble s'amorcer. Une certaine demande des pays émergents et le développement des variétés apyrènes dans de nombreux pays producteurs pourraient en effet donner un second souffle à ce marché.

Un marché ralenti ces dernières années

Après avoir régulièrement progressé d'environ 10 à 12 % par an au début des années 2000, les exportations de raisin de table des principaux pays de l'hémisphère Sud ont marqué le pas ces dernières années, autour de 1.2 million de tonnes.

Le Chili reste de loin le principal fournisseur mondial en raisin de contre-saison, avec 66 % du total. Grâce à un portefeuille de clientèle très diversifié, il a pu maintenir un potentiel croissant d'exportation, avec un record de 850 000 t en 2008-09, sauf lors de la dernière campagne qui a été très affectée par les conditions météorologiques.

L'Afrique du Sud a de son côté réussi à garder un potentiel d'exportation de l'ordre de 240 000 t, malgré un taux de change toujours défavorable, mais elle reste très dépendante du marché européen qui représente près de 70 % de ses envois. Elle prend toutefois aujourd'hui un virage important avec le développement de la production des variétés apyrènes.

Les exportations d'Argentine ont, en revanche, diminué ces deux dernières années après avoir atteint un maximum de près de 73 000 t en 2005-06, avec une baisse des envois à destination de l'Union européenne et de la Russie, mais un développement vers le Brésil.

De même, après avoir atteint un total de 82 000 t en 2007-08, les exportations brésiliennes ont reculé ces deux dernières années (53 000 à 55 000 t), suite à la crise économique et à un taux de change défavorable, mais également en raison d'une consommation intérieure croissante.

Le Pérou, de son côté, a poursuivi sa progression ces cinq dernières années et passe désormais à la vitesse supérieure avec un potentiel d'exportation qui a fortement progressé l'an dernier (68 000 t contre 39 000 t la campagne précédente). Cette croissance à deux chiffres devrait se poursuivre dans les années à venir avec le très fort développement du potentiel et du portefeuille de clientèle.

Un marché européen boudé ?

Toutefois, si les exportations ont été plus ralenties ces dernières années, les envois sur le marché européen ont quand même été soutenus. L'Europe demeure attractive pour les exportateurs en raison d'un euro fort par rapport au dollar, en dépit de la crise économique et parfois de bas niveaux de prix. La situation pourrait néanmoins évoluer car les importations ont d'ores et déjà stagné l'an dernier. En cause, une légère baisse de potentiel, notamment du Chili, mais surtout une certaine reprise du dollar et de la mondialisation.



© Régis Domergue



Raisin — Union européenne à 27 — Importations 2009-2010

	Volume		Valeur	
	000 tonnes	Comparaison 2008-09	millions d'euros	Comparaison 2008-09
Afrique du Sud	171 680	351.69	- 4 %	+ 28 %
Chili	148 022	235.57	- 22 %	- 19 %
Brésil	37 139	71.62	- 29 %	- 26 %
Argentine	26 796	47.34	- 4 %	+ 29 %
Namibie	14 159	36.69	- 4 %	+ 37 %
Pérou	17 151	37.99	+ 28 %	+ 73 %
Total	414 948	780.90	- 13 %	+ 28 %

Source : EUROSTAT (septembre à juin)

tion, un temps ralenti par la crise économique, mais qui semble de nouveau drainer des volumes vers les pays émergents. Les importations sur le marché européen en provenance de l'hémisphère Sud ont donc légèrement fléchi lors de la dernière campagne, atteignant seulement 415 000 t (- 13 % par rapport à 2008-09) sur un total de 535 370 t (- 10 %) en provenance des pays tiers.

Cette baisse est toutefois surtout imputable au Chili, dont le potentiel a été affecté l'an dernier par de mauvaises conditions météorologiques sous l'influence du phénomène El Niño. Des gelées en septembre puis le froid et les pluies jusqu'en novembre ont particulièrement affecté la production des raisins précoces (Flame Seedless et Sugaone). Par ailleurs, le tremblement de terre du 28 février 2010 a fortement perturbé la logistique, le stockage et l'approvisionnement en eau et en électricité. La production n'aurait cependant chuté que de 8 % par rapport à la saison précédente (1.1 million de tonnes d'après l'USDA), tandis que les exportations ont quand même atteint quasiment 800 000 t (- 6 % sur 2008-09). Néanmoins, les envois ont plus fortement reculé sur le marché européen (148 000 t, soit 22 % de moins qu'en 2008-09 et le plus bas niveau depuis la campagne 2005-06) du fait de la demande mondiale (Asie, Russie, USA) et de la nécessité pour les opérateurs de trouver des débouchés rémunérateurs.

Les envois d'Afrique du Sud sur le marché communautaire ont également marqué un léger repli (171 680 t, soit - 4 %), en dépit d'un niveau de production similaire à celui de l'année précédente (270 000 t) et d'un bon niveau d'exportation globale (+ 5 %).

Les importations communautaires en provenance d'Argentine (26 700 t, soit - 4 %) et du Brésil (37 139 t, soit - 29 %) ont également reculé.

En revanche, le Pérou poursuit sa progression avec des exportations globales qui auraient atteint plus de 60 000 t l'an dernier, environ 40 % de plus

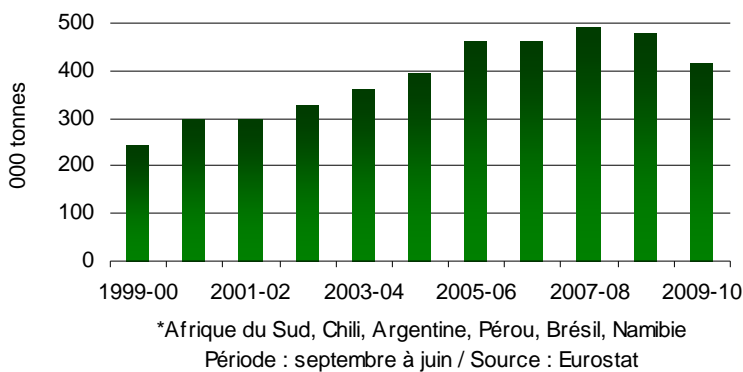
Raisin — Principaux pays de l'hémisphère Sud — Exportations annuelles totales (tonnes)

Années	Total	Chili	Afrique du Sud	Argentine	Pérou	Brésil
2000	823 242	596 000	183 716	27 095	2 088	14 343
2001	783 330	545 018	186 410	26 629	4 613	20 660
2002	908 674	654 932	181 834	37 353	8 198	26 357
2003	1 002 132	706 332	207 279	39 074	11 846	37 601
2004	980 117	692 916	198 293	47 828	12 265	28 815
2005	1 079 826	738 469	237 244	52 000	16 558	35 555
2006	1 211 405	823 247	229 948	73 638	22 322	62 250
2007	1 207 864	802 691	237 394	60 000	28 698	79 081
2008	1 248 834	820 874	241 000	69 718	35 000	82 242
2009	1 213 966	849 151	224 872	46 265	39 119	54 559
2010	1 197 467	798 899	230 100	55 000	60 000	53 468

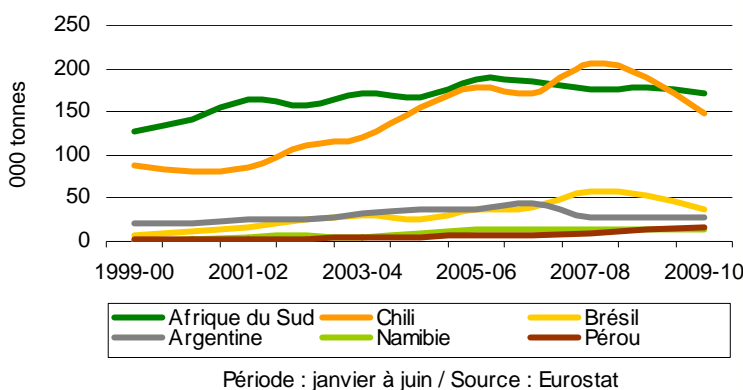
Sources : USDA, professionnelles — Elaboration Infopruit



Raisin - UE-27 - Importations de l'hémisphère Sud*



Raisin - UE-27 - Importations de l'hémisphère Sud par pays



qu'en 2008-09. Elles se déploient non seulement en Europe (17 150 t en 2009-10, soit + 28 % sur 2008-09 et + 74 % sur la moyenne des 5 dernières années), mais également sur les Etats-Unis, qui représentent désormais 25 à 30 % des envois, ainsi que sur l'Asie. Cette origine est en effet déjà bien présente à Hong-Kong (12 % des envois), mais devrait encore renforcer sa présence en Chine, avec l'entrée en vigueur depuis mars 2010 de l'accord de libre-échange signé entre les deux pays.

Mais du potentiel à venir !

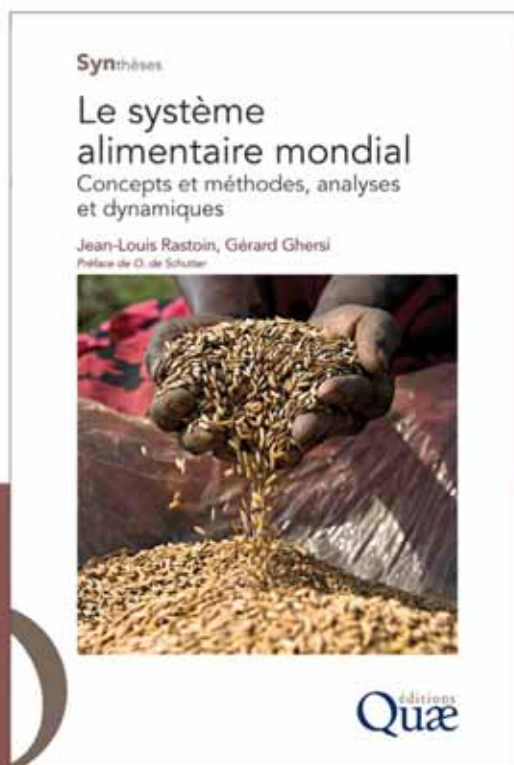
Les perspectives pour la campagne 2010-11 sont néanmoins positives, tout au moins en termes de potentiel. Les experts prédisent en effet une augmentation des exportations de 12 % par rapport à 2009-10.

La production chilienne devrait légèrement remonter du fait de conditions météorologiques favorables durant l'hiver, qui ont permis de satisfaire les besoins en froid, même si le temps frais et pluvieux du printemps a quelque peu limité le potentiel. Les surfaces seraient globalement stables dans ce pays, voire en baisse dans certaines zones de production comme la région métropolitaine où les producteurs privilégient des cultures moins consommatrices en main d'oeuvre comme la noix. Les replantations concernent par contre des variétés plus rémunératrices, comme Red Globe, Sugaone, Crimson Seedless ou Autumn Royal, au détriment du Ribier ou même du Thompson Seedless. Ces variétés offrent en effet de meilleurs rendements qui permettent aux producteurs de faire face à la hausse des coûts de main d'oeuvre et du peso. Le potentiel d'exportation pourrait donc atteindre cette année 878 788 t d'après DECOFRUT, soit + 10 % sur 2009-10 et + 7 % par rapport à la moyenne des 3 dernières années.

On attend également un bon potentiel d'exportation en Afrique du Sud. La production devrait être d'un bon niveau car les conditions météorologiques ont été assez favorables (printemps chaud et sec), même si l'on enregistre un léger déficit en ce début de campagne dans les zones de la Namibie et de l'Orange River pour les variétés précoces. Le potentiel d'exportation pourrait atteindre 51 à 55 millions de cartons, soit 6 à 7 % de plus qu'en 2009-10. Il faut également souligner dans ce pays la part croissante des variétés apyrènes et notamment des variétés colorées, qui représenteraient désormais 9 % du total pour les rouges comme pour les noires.

De même, le potentiel d'exportation au départ de l'Argentine devrait encore progresser (+ 3 % à + 9 % selon les sources). Toutefois, la croissance devrait surtout être marquée au Pérou, où le développement des surfaces et des apyrènes (Sugaone et Flame Seedless) pourrait entraîner cette année encore une augmentation de 20 à 30 % du potentiel d'exportation, qui pourrait atteindre selon les sources 75 000 à près de 80 000 t.

Un livre des Éditions Quæ



Le système alimentaire mondial Concepts et méthodes, analyses et dynamiques

Jean-Louis Rastoin, Gérard Gherzi

2010, Éditions Quæ

576 pages

ISBN 978-2-7592-0610-0, référence 02178

Collection Synthèses

disponible au format numérique sur www.quae.com

45 euros

Cet ouvrage a un double objectif d'éclairage pédagogique et d'aide à la décision sur les multiples aspects du système alimentaire mondial. Il présente les théories et les méthodes les plus récentes, ainsi que des analyses empiriques et historiques sur la question très actuelle de l'alimentation d'une population croissante, dans un contexte de crise environnementale, technologique, économique et sociale. L'ouvrage

comporte en conclusion une prospective des modes de consommation et de production alimentaire à l'horizon 2050. Ce traité est fondé sur la théorie du système alimentaire qui est une branche de l'économie agricole au sens large. Cette théorie originale, développée depuis une trentaine d'années, essentiellement en France et en Europe, reçoit aujourd'hui des validations dans le monde entier.

L'ouvrage mobilise les sciences économiques, les sciences de gestion, la sociologie économique et la nutrition. A ce titre, il peut s'insérer dans plusieurs cursus universitaires : sciences sociales (principalement économie, gestion, sociologie, mais aussi géographie et histoire), sciences biologiques (médecine et nutrition) et bien entendu l'enseignement agricole et agroalimentaire.

Cet ouvrage est destiné à un large public : étudiants et enseignants du supérieur, chercheurs, responsables du secteur public, des organisations internationales, des entreprises, des organismes professionnels et de la société civile intéressés par la question alimentaire ou par les domaines connexes de l'agriculture et de la gestion des ressources naturelles

Jean-Louis Rastoin, est ingénieur agronome, docteur d'État en sciences économiques et agrégé des facultés de droit, de sciences économiques et de gestion. Actuellement professeur émérite à Montpellier SupAgro, il a été directeur de département au Centre international de recherche agronomique pour le développement (Cirad), puis co-fondateur et directeur de l'unité mixte de recherche Moisa.

Gérard Gherzi, ingénieur agronome et docteur en sciences économiques, est professeur d'économie à l'université Paul Valéry de Montpellier et directeur de la Maison des sciences de l'homme de Montpellier. Il a dirigé le centre de recherche en économie agroalimentaire de l'université de Laval, puis l'Institut agronomique méditerranéen de Montpellier.



Cette évolution devrait se retrouver dans le potentiel d'exportation vers tous les grands marchés (USA, Europe et Asie). Les surfaces de raisin de table de cette origine auraient atteint 9 000 ha lors de la dernière campagne et 3 000 ha supplémentaires viendraient d'être plantés après les très bons résultats engrangés l'an dernier (160 millions d'euros contre 80 millions d'euros en 2008-09 et 200 millions d'euros attendus cette année), l'objectif étant d'atteindre 20 000 ha d'ici cinq ans.

Et un très bon début de campagne

Par ailleurs, la campagne a débuté dans de très bonnes conditions. Les origines précoces comme le Brésil (fin octobre) ont profité, tout comme l'an dernier, de la fin de campagne tout aussi précoce des origines européennes. Ainsi, la campagne italienne a cette année encore été écourtée en raison de pluies récurrentes. Elles ont hâté la fin de campagne du plein champ et n'ont pas permis aux opérateurs de stocker de gros volumes en longue conservation, tandis que les tunnels ont accéléré la maturation des raisins. Les cours ont donc rapidement progressé pour ces produits, atteignant des niveaux de prix supérieurs de 20 % à ceux de 2009 dès le mois d'octobre, d'autant que les potentiels espagnol, grec et turc de fin de campagne étaient également réduits. La production d'Aledo est également extrêmement réduite cette année, affectée par de très mauvaises conditions météorologiques durant le printemps 2010 (grêle) qui ont engendré des pertes s'élevant à 70 % dans la zone d'Alicante.

Cette situation a donc particulièrement profité au Brésil, même si le potentiel était réduit cette année du fait de pluies et de la baisse des surfaces dans la vallée de Sao Francisco. De plus, les producteurs privilégient plutôt le marché intérieur et les marchés de proximité, mais également et surtout cette année le marché de l'industrie de plus en plus demandeur. Le marché devrait donc rester porteur jusque dans le courant du mois de janvier. Le développement de l'ensemble des origines de l'hémisphère Sud devrait ensuite entraîner le réajustement des niveaux de prix, avec une concurrence accrue du fait du potentiel attendu, même si la demande mondiale devrait s'intensifier davantage. Une incertitude demeure sur le marché américain, encore bien chargé en cette fin d'année en raisin californien, avec un stock supérieur de 50 % à celui de 2009 en novembre. Néanmoins, la toute fin de campagne de l'hémisphère Sud pourrait être un peu allégée car les importations en provenance d'Inde risquent d'être plus réduites en raison de problèmes phytosanitaires rencontrés l'an dernier et de la prudence des acheteurs, sachant que les importations de cette origine sur le marché européen ont atteint 41 000 t, soit + 13 % par rapport à 2008-09 ■

Cécilia Céleyrette, Infofruit
c.celeyrette@infofruit.fr



maerskline.com

Creating **opportunities** in **Global** commerce

We believe that creating opportunities is the key to success
- in your business and in ours.

With our complete range of cold chain solutions, our dedicated reefer specialists take care of your perishables from pick-up to delivery.

And with our truly global reach, we ensure your products arrive in the best possible condition – anywhere in the world.



Content published by the Market News Service of CIRAD – All rights reserved





Fret maritime

Un dossier proposé par
Richard Bright

Le secteur des reefers spécialisés a bien souffert ces deux dernières années, depuis le début de la crise économique. Une baisse de demande de capacité pour des raisons météorologiques ainsi qu'une concurrence accrue des lignes conteneurs dans des activités de base ont conduit à la consolidation défensive du secteur. Les prix élevés du carburant ont entamé les bénéfices et induit de nombreuses démolitions de navires. Les choses vont-elles changer en 2011 ?

Sommaire

- p. 20 **Marché de l'affrètement : le décor est planté pour la résurrection des reefers**
- p. 21 **Changement de fortune pour Star Reefers**
- p. 22 **L'Équateur vers une réglementation de l'industrie de la banane**
- p. 23 **Panorama des navires réfrigérés**
- p. 25 **Dilemme des agrumes marocains pour les opérateurs de reefers**



Marché de l'affrètement

Le décor est planté
pour la résurrection des reefers

Après un bref souffle d'optimisme au mois d'août, la deuxième moitié de l'année 2010 a été aussi décevante pour les opérateurs de reefers que les autres saisons.

L'augmentation de l'activité du marché de l'affrètement qui a suivi un accord pour mettre fin à l'interdiction russe des importations de volaille des États-Unis a été contrebalancée par une diminution des expéditions de banane d'Equateur en raison du mauvais temps. L'impact des volumes historiques d'agrumes d'Afrique du Sud a été presque marginal en ce qui concerne la demande de capacité maritime.

En même temps, les statistiques publiées par l'Autorité du Canal de Panama (ACP) ont révélé l'importance de l'impact de la conteneurisation sur le secteur reefer. Le nombre de reefers spécialisés transitant par le Canal de Panama a baissé d'un remarquable 21 % en deux ans. Après 2 188 vaisseaux en 2007, chiffre le plus élevé depuis cinq ans, 1 718 vaisseaux seule-

ment ont été enregistrés pendant l'année fiscale se terminant en septembre 2010 – une baisse moyenne de 39 navires par mois ! Les volumes transportés ont eux baissé de 20 %. L'augmentation de la conteneurisation des bananes d'Equateur sur le service Ecubex de Maersk en est responsable dans une grande mesure – à pleine capacité, Ecubex transporte le même volume de banane qu'environ quatre reefers spécialisés par semaine.

Prévisions

Des informations très précoces en provenance de l'Atlantique indiquent que les calamars seraient de retour en quantité. Si les volumes se confirment, ceci constituera une base solide pour la haute saison de février à avril. Avec une augmentation de 150 000 à 200 000 t des prévisions d'exportation de pomme, poire et raisin d'Argentine cette saison, on a enfin les ingrédients d'une reprise du marché de l'affrètement, surtout si le surplus est expédié en Russie. Si le Chili est à l'heure avec des volumes en augmentation, la situation pour les opérateurs de reefers sera la meilleure depuis longtemps.

Mais tout dépend de la disponibilité de bananes d'Equateur, principale force motrice de la performance du marché spot, et là les choses sont moins claires. Depuis le mois d'octobre, le temps froid dû à La Niña, conjugué à des pluies abondantes et à un manque d'ensoleillement, a réduit les pourcentages de la récolte emballée et les volumes. En conséquence, le prix de sortie payé aux producteurs a augmenté tandis que les expéditions hebdomadaires sont tombées bien en deçà de la demande du marché. Avec la prévision d'une Niña sévère jusqu'en mars, les expéditions de banane pourraient rester bien en dessous des moyennes historiques.





L'arrivée de « la règle des 24 heures » en Europe pourrait avoir un effet négatif sur les marchandises en conteneur. L'introduction de la nouvelle règle pour tous les conteneurs arrivant dans l'UE prend effet au 1 janvier 2011. Elle stipule que les documents concernant toute marchandise en conteneur doivent être fournis aux douanes de l'Union européenne au moins 24 heures avant le début du chargement dans chaque port d'embarquement d'un pays tiers. Mais les documents maritimes pour des marchandises

non conteneurisées sur des reefers spécialisés doivent être transmis quatre heures avant l'arrivée dans le premier port du territoire douanier de la Communauté. A la différence des États-Unis, qui pratiquent le même système depuis deux ans, le système UE génère un numéro de référence unique pour chaque conteneur une fois que l'approbation a été donnée. Ce numéro doit ensuite être reporté dans les documents/manifestes de la ligne conteneur avant le départ ■

Richard Bright, consultant
info@reefertrends.com

Changement de fortune pour Star Reefers

Après une *annus horribilis* pour Star Reefers, l'armateur/opérateur a eu de bonnes nouvelles de la Haute Cour de Londres à la mi-novembre quand il a obtenu une injonction contre JFC, la société multinationale russe à intégration verticale, empêchant que le différend concernant la résiliation considérée comme injustifiée d'un affrètement de trois navires soit traité en Russie. JFC est impliqué dans le différend en tant que société mère de Kalistad, la branche affrètement, et s'est porté garant pour la réalisation des affrètements. JFC avait commencé une procédure en Russie, désirant une résolution sous le droit russe.

Quand elle a résilié le contrat d'affrètement au mois de septembre, Kalistad a fait valoir qu'elle avait signalé plusieurs fois des pannes de grues, de moteur principal, de moteurs auxiliaires et des fuites du système hydraulique. Elle affirme que ces problèmes ont causé la dégradation de la qualité des marchandises transportées et des pertes commerciales et de réputation pour Kalistad et pour les propriétaires des cargaisons. Kalistad maintient que le prix plus élevé versé pour les navires justifiait un « niveau de service différent » de celui en vigueur depuis le début de l'affrètement en 2008 sur la base d'un prix affrètement à temps décidé avant la crise économique mondiale. Enfin, elle maintient que Star Reefers a rejeté à maintes reprises toute tentative de résoudre les problèmes.

De son côté, Star a affirmé que les affrètements avaient été résiliés de façon injustifiée sur la base d'allégations inexactes concernant la performance des navires dans le contexte d'un prix d'affrètement nettement au-dessus du niveau du marché depuis un an et demi. Ajoutant que depuis plusieurs mois Kalistad avait négligé de payer avec ponctualité selon les termes de l'affrètement et avait cherché à discuter avec Star du niveau de paiement pour la partie restante de la période du contrat qui devait se terminer au mois de novembre 2011.



© Star Reefers

© Denis Loebell



L'Équateur vers une réglementation de l'industrie de la banane

Le gouvernement de l'Équateur, plus important exportateur de banane du monde, a clairement indiqué qu'il entendait améliorer la réglementation de son industrie bananière. Les producteurs indépendants du pays ont jusqu'en décembre pour enregistrer leurs plantations, faute de quoi ils risquent des sanctions. Selon les estimations du ministère de l'Agriculture, pratiquement 50 % des bananes expédiées par le plus grand exportateur de banane du monde sont cultivées dans des plantations non enregistrées et « illégales » : cette année, l'Équateur aura expédié l'énorme quantité de 115 millions de colis (total annuel de 250 à 260 millions de colis) produits sur 110 000 hectares de plantations non déclarées au fisc et donc illégales. Reste à voir si un enregistrement à grande échelle aura bien lieu – toutes les tentatives de l'administration dans le passé ont échoué !

Par ailleurs, entre les dégâts subis par la production de banane aux Antilles en raison des orages, la baisse des exportations de l'Équateur à cause de La Niña et la moindre production au Costa Rica et en Colombie, la plupart des marchés de l'UE et de la Méditerranée ainsi que le marché russe devraient rester importants jusqu'à fin 2010 et pendant une bonne partie du premier semestre 2011. A partir de la mi-octobre, le prix de référence Aldi était au plus haut depuis cinq ans pour la semaine en question et semblait prêt à poursuivre son ascension.

Charles De Wulf *Consultant indépendant*

**Etudes
Conseils
Expertises techniques**

Produits frais et transformés

Spécialiste des fruits et légumes

**MISSIONS D'ÉVALUATION
PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT
ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE**

Au bénéfice des producteurs, assureurs, transporteurs, importateurs et Institutionnels

Basé à Bruxelles

Mob. +32 495 55 28 55

e-mail charles.dewulf@skynet.be

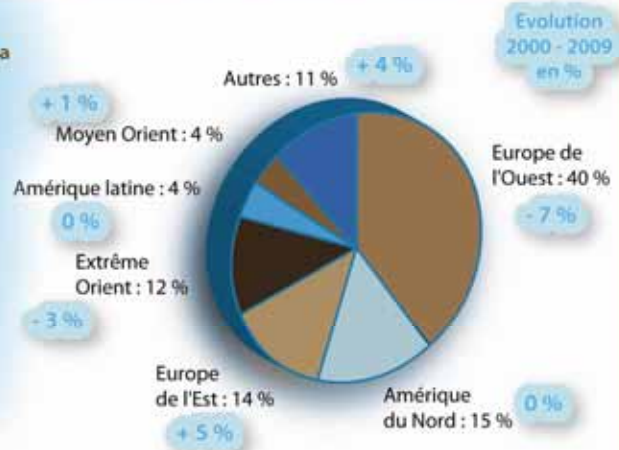
SKYPE charles.dewulf

Ingénieur Agronome - 20 années d'expérience
Spécialiste des filières bananes et ananas
Gestion de production en zone tropicale
Audit qualité et expertise produits tous stades logistiques

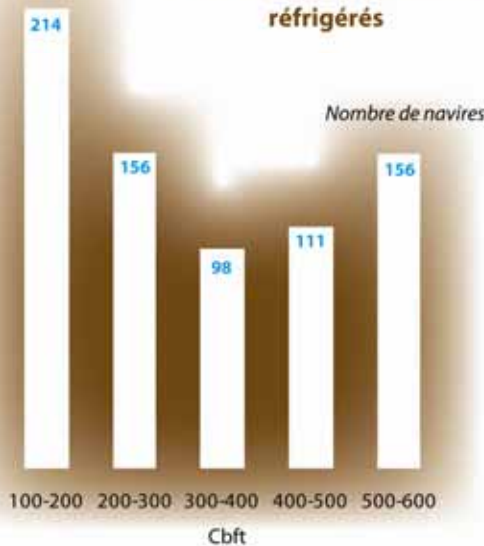
PANORAMA NAVIRES REFRIGERES

Une deuxième année de faible demande de capacité reefer, surtout en raison de la concurrence accrue des lignes conteneurs dans les activités principales des reefers, ainsi qu'un prix élevé du carburant ont contribué à la poursuite de la démolition de reefers. Même en cas de rebond de la demande de capacité en 2011, les démolitions vont probablement continuer au même rythme, vu l'âge moyen de la flottille reefer. Après une baisse en 2009 en raison de la crise mondiale, la construction a repris quelque peu cette année. Avec l'augmentation régulière du pourcentage de la flottille conteneurs nécessitant un remplacement, il est fort possible que la croissance nette de capacité reefer soit déterminée par les retours du secteur – en effet, près de 40 % des conteneurs fabriqués sont achetés par des loueurs dont les critères d'investissement pour l'acquisition de nouvelles unités ont davantage à voir avec le commerce que ceux des lignes conteneurs.

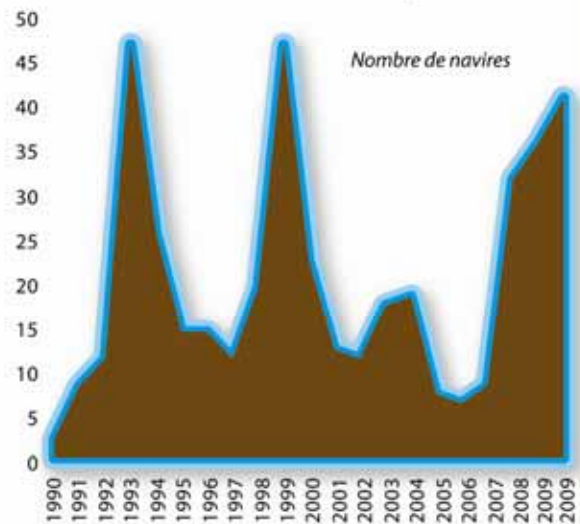
Commerce des produits périssables - 2009



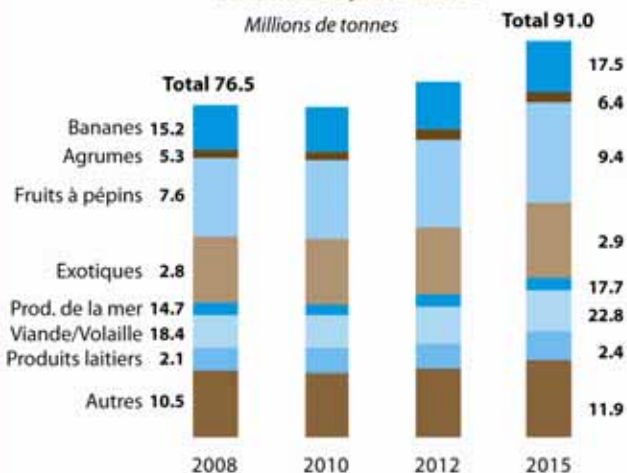
Profil de la flotte de navires réfrigérés



Destruction de navires réfrigérés



Prévisions de transport maritime de denrées périssables



Nombre de mises en chantier



Source: Reefer Trends, Drewry/Seixtant / Infographier: Chez Vincent - Cnauf



www.freshdelmonte.com
In North America contact / En Amérique du Nord contactez:
1-800-659-6500 P.O. Box 149222, Coral Gables, FL 33114-9222
In Europe, Pacific Rim & Middle East, Contact:
En Europe, dans la région Pacifique et au Moyen-Orient, contactez:
24 Boulevard d'Italie, MC 98000 Monaco

Product of Costa Rica
Produit du Costa Rica
©2006 Del Monte Fresh Produce

6

Simba France · 1, rue de la Tour · Centra 119 · 94566 Rungis Cedex

Tél: 01 56 70 26 31 · Fax: 01 56 70 26 30 · Courriel: commercial@simba.fr

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



Dilemme des agrumes marocains pour les opérateurs de reefers

Si les prévisions pour les calamars de l'Atlantique Sud s'avèrent fiables, une sorte de dilemme en ce qui concerne la stratégie risque de se poser aux armateurs et opérateurs des navires plus petits, Hamburg Reefer Chartering (HRC) en particulier, maintenant que Maersk a lancé son service brise-glace Maroc-St Petersburg (Marus) pour les exportations d'agrumes. HRC doit-il favoriser le déploiement de sa flotte, qui convient pour calamars et agrumes, dans les Falklands et suivre l'argent ? Ou bien doit-il maintenir stratégiquement sa présence au Maroc afin de concurrencer la nouvelle ligne de Maersk, où les retours à long terme seront très probablement inférieurs ?

Même si les reefers spécialisés sont plus rapides que le nouveau service Marus, Maersk doit espérer que l'environnement compétitif a changé et que les clients sur un marché russe en cours de fragmentation peuvent être attirés hors du système de distribution traditionnel, dominé par un nombre limité d'acteurs à chaque extrémité de la chaîne. Maersk propose « les meilleurs prix du marché » pour lancer son affaire.

D'importantes variables doivent cependant être prises en compte – des facteurs que Maersk a peut-être sous-estimés quand le concept Marus a été élaboré. D'abord, la nature saisonnière des exporta-

tions d'agrumes : une baisse conséquente de volumes est observée pendant une certaine période de l'hiver. Le creux se situe de fin janvier à début mars quand les petits agrumes du Maroc sont remplacés d'abord par les Navel et ensuite par les Maroc Late, et peut aussi bien durer 2 à 3 semaines que 5 à 6 semaines, comme ce fut le cas pendant la dernière saison où la récolte a été touchée par des pluies. Cette saisonnalité est entre autres une des raisons pour lesquelles les opérateurs n'ont pas testé un service de ligne hebdomadaire entre le Maroc et la Russie avec des reefers spécialisés.

Avant que la Russie devienne un marché aussi important pour les agrumes marocains, ayant absorbé environ 44 % des exportations marocaines d'agrumes en 2009-10, les compagnies maritimes Unireef et Navimar affrétaient des navires pour les expéditeurs consolidés. La situation a changé ces deux dernières années où les acteurs les plus grands, JFC et Baltfruit, ont acheté des fruits FOB et affrété des navires pour des ventes CAF à St Petersburg.



Le commerce a été en général facilité parce que les affréteurs n'ont plus l'obligation d'utiliser des navires battant pavillon marocain pour faire escale dans les ports du pays – bien que ceci n'ait jamais été une condition pour les affréteurs russes qui ont toujours pu entrer sans passer par un opérateur marocain. Jusqu'en 2009, les exportateurs marocains ont préféré vendre CAF St Petersburg, mais avec tant d'impayés ces deux dernières saisons, la tendance a changé, probablement afin de réduire le risque.

La fragmentation du marché suite à la disparition des distributeurs intégrés Sunway et Sorus et au mouvement vers des achats FOB aura attiré Maersk, qui doit convaincre des clients potentiels russes qu'il peut être compétitif en termes de service et de coût. Un autre obstacle en ce qui concerne le coût est la taxe de dédouanement à St Petersburg. On fait état d'un tarif par palette pour des cargaisons non-conteneurisées de 13 USD tandis qu'il est de 40 USD pour des cargaisons conteneurisées.

Mais le plus important est que Maersk va devoir livrer une bataille aux deux exportateurs de fruits les plus importants du pays : le Moroccan Fruit Board (MFB) et Fresh Fruits Maroc (FFM). Le contrôle de la chaîne de fourniture et l'influence sur le marché sont ici en jeu. MFB et FFM sont également face un dilemme : d'un côté ils accueilleraient bien ce qui sera inévitablement une structure de coûts plus compétitive vu ce que Maersk peut offrir, de l'au-

tre ils ne voudraient pas voir leurs positions s'affaiblir si des importateurs russes commençaient à traiter directement avec leurs membres.

Le risque est celui de la fragmentation de la base de producteurs, entraînant la possibilité que ceux qui reçoivent les clients divisent pour mieux régner. La crainte est que la fragmentation progressive finisse par perturber une industrie des agrumes stable avec des projets d'accroissement importants. Le Maroc pense atteindre les 50 000 hectares de vergers d'agrumes d'ici 2018, avec un doublement de la production actuelle et des exportations. Pour 2010-11, on prévoit une production de 1.267 million de tonnes et des exportations de 600 000 tonnes.

En 2018, ces volumes auront atteint respectivement 2.9 et 1.3 millions de tonnes. Le coût d'investissement pour le renouvellement de 30 000 hectares de vergers et la plantation de 20 000 hectares supplémentaires pour atteindre cet objectif s'élève à 9 milliards de MAD (1.1 milliard d'USD). Même si la plus grande partie de cette somme sera à la charge du secteur privé, le gouvernement du Maroc serait d'accord pour aider cet accroissement par des subventions. L'état ne voudrait sûrement pas que son investissement dans une industrie d'importance stratégique soit compromis ■

Richard Bright, consultant
info@reefertrends.com



© Maersk

Prix de gros en Europe

Novembre 2010

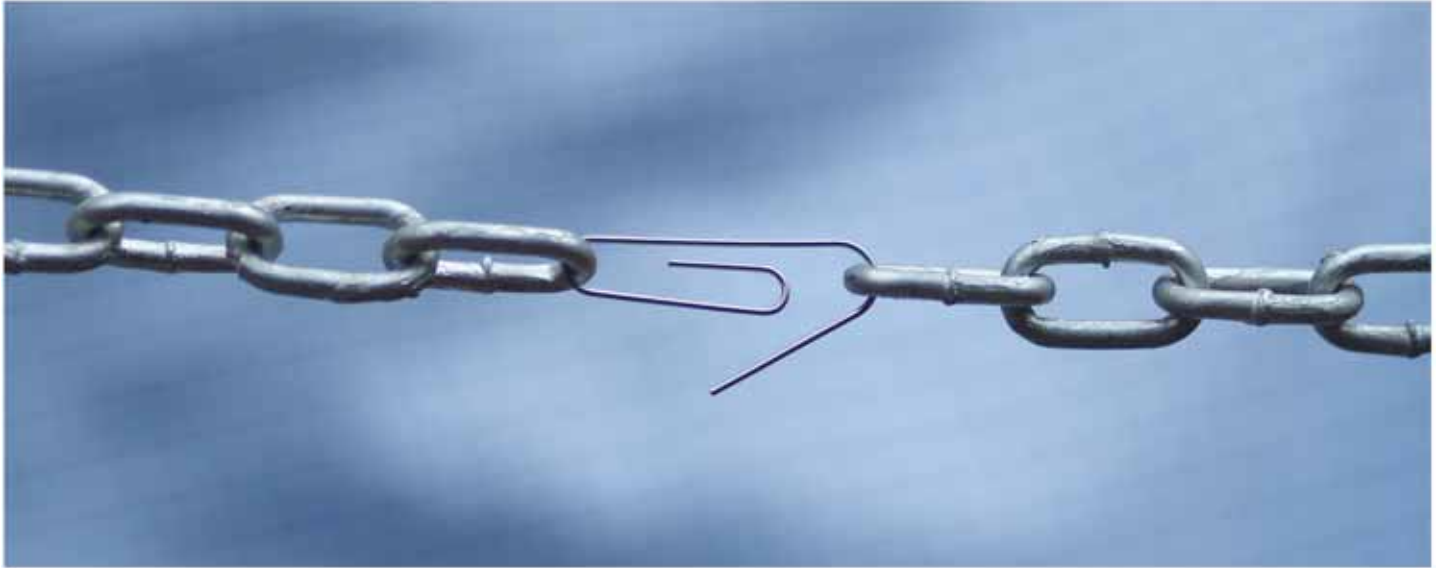
					UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE	CAMEROUN	kg			2.00			
			GHANA	kg		1.40	1.77			
		VICTORIA	AFRIQUE DU SUD	Carton	10.00	11.13		11.00		
			COTE D'IVOIRE	kg			3.05			
	Bateau	MD-2	MAURICE	Carton				10.50		
			REUNION	kg			3.65			
		NON DETERMINE	COSTA RICA	Carton	9.63	8.00	9.75	10.50		
			COTE D'IVOIRE	Carton					9.34	
		EQUATEUR	Carton		8.00					
		COTE D'IVOIRE	Carton			8.75	9.00			
AVOCAT	Avion	NON DETERMINE	BRESIL	Carton					13.65	
			REP. DOMINICAINE	Carton				8.50		
			BRESIL	Carton			12.50			
	Bateau	FUERTE	AFRIQUE DU SUD	Carton		9.80		9.00		
			KENYA	Carton			7.00			
			AFRIQUE DU SUD	Carton			9.75			
		HASS	CHILI	Carton	10.50		11.00			
			KENYA	Carton			6.25	7.00		
			PEROU	Carton		11.75	9.25			
	NON DETERMINE	AFRIQUE DU SUD	Carton					11.66		
		ISRAEL	Carton					10.41		
		KENYA	Carton					9.88		
		PEROU	Carton	8.00						
NABAL	PINKERTON	AFRIQUE DU SUD	Carton				9.00			
		RYAN	AFRIQUE DU SUD	Carton	9.00	10.00	8.75			
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg		6.57	5.70			
			EQUATEUR	kg				5.05		
	Bateau	ROUGE	EQUATEUR	kg				6.13		
			PETITE	COLOMBIE	kg		3.67			
				EQUATEUR	kg				2.13	
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg			4.78	4.13	4.09	
	Bateau		MALAISIE	kg	3.14	4.67		2.86	2.87	
DATTE	Bateau	MEDJOOOL	AFRIQUE DU SUD	kg		8.50		5.10		
			ISRAEL	kg	6.80		7.50	8.00	6.75	
		NON DETERMINE	ISRAEL	kg		3.00	2.10	2.36	1.65	
			TUNISIE	kg				1.86	1.26	
EDDOE	Bateau		BRESIL	kg			1.48			
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg	0.73	1.32		2.12	2.30	
			CHINE	kg		1.09		1.48		
			THAILANDE	kg			1.50		1.91	
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg			4.50	4.55		
			THAILANDE	kg		5.50				
GRENADILLE	Avion	JAUNE	VIOLETTE	COLOMBIE	kg		7.19	8.40	6.19	
				AFRIQUE DU SUD	kg			5.50		
				COLOMBIE	kg			5.50		
				ISRAEL	kg		4.25	5.50		
				KENYA	kg		4.25		4.75	4.48
				ZIMBABWE	kg		4.75		4.63	
IGNAME	Bateau		BRESIL	kg			1.60			
			GHANA	kg			1.90			
KUMQUAT	Avion		ARGENTINE	kg		5.63	8.00	6.25	7.18	
			ISRAEL	kg	4.00			8.50		
LIME	Bateau		BRESIL	kg	1.71	1.78	2.10	2.13	2.30	
			ISRAEL	kg					2.23	
			MEXIQUE	kg		1.88	3.10	2.45		

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
LITCHI	Avion		ESPAGNE	kg			6.00		
			ISRAEL	kg		4.25		3.00	
			THAILANDE	kg				3.00	
MANGOUSTAN	Avion		THAILANDE	kg		6.75	9.00	5.75	
MANGUE	Avion	KENT	BRESIL	kg			5.00		
			ISRAEL	kg			3.50	3.44	
			MEXIQUE	kg			4.80		
	Bateau	SHELLY ATKINS	SENEGAL	kg			3.20		
			ISRAEL	kg				3.29	
			BRESIL	kg	0.94				0.94
		HADEN KEITT	ISRAEL	kg					0.81
			MEXIQUE	kg					1.07
			BRESIL	kg					1.07
	KENT	ISRAEL	kg	1.25	1.24			1.39	1.06
		PORTO RICO	kg		1.06			1.20	
		MEXIQUE	kg					1.02	
	Camion	NON DETERMINE OSTEEN	SENEGAL	kg		1.25	1.50	0.88	1.26
			BRESIL	kg					1.15
			ESPAGNE	kg					2.00
	OSTEEN	ESPAGNE	kg			2.50			
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg		1.00	1.05		
			EQUATEUR	kg				1.03	
MELON	Bateau	CANTALOUPE CHARENTAIS GALIA	BRESIL	kg		1.50		1.40	1.25
			BRESIL	kg				1.45	
			BRESIL	kg		1.35			1.26
			ISRAEL	kg		1.50		1.70	
		HONEY DEW PASTEQUE PIEL DE SAPO SEEDLESS WATER	BRESIL	kg	0.65	0.75			0.79
			BRESIL	kg				0.94	0.55
			BRESIL	kg					0.70
			BRESIL	kg		0.85			
NOIX DE COCO	Bateau		COTE D'IVOIRE	Sac			6.34	6.00	
			REP. DOMINICAINE	Sac		6.00	7.50	11.31	10.06
			SRI LANKA	Sac				13.50	7.90
PAPAYE	Avion	FORMOSA NON DETERMINE	BRESIL	kg				2.78	
			BRESIL	kg	1.43		3.00	2.45	
			COLOMBIE	kg					1.94
	Bateau		COTE D'IVOIRE	kg			2.75		
			BRESIL	kg	0.70	1.79		1.21	
			COTE D'IVOIRE	kg			1.29	0.85	
			EQUATEUR	kg				0.93	
			MALAISIE	kg				1.72	
PATATE DOUCE	Bateau		EGYPTE	kg			1.00		
			HONDURAS	kg				1.15	
			ISRAEL	kg	1.08		1.50	1.10	
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLE	COLOMBIE	kg	4.90	6.00	8.38	5.94	6.58
	Bateau		COLOMBIE	kg				4.63	
PITAHAYA	Avion	JAUNE ROUGE	COLOMBIE	kg				7.60	
			EQUATEUR	kg				6.80	
			ISRAEL	kg		4.25	8.40	5.70	
			THAILANDE	kg			8.40		
			VIETNAM	kg				6.40	
PLANTAIN	Bateau		COSTA RICA	kg				1.14	0.80
			EQUATEUR	kg			1.20		
RAMBOUTAN	Avion		INDONESIE	kg	7.13				
			THAILANDE	kg	7.75	7.25	9	6.55	
			VIETNAM	kg				6.5	
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg		5.69	8.39	4.92	

Note : selon calibre

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

Information... your weak link?



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

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

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

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

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

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

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

reefer trends

Growing and delivering fresh produce



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

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

katopé



The personal touch

UNIVEG KATOPÉ FRANCE | T +33 1 49 78 20 00 | katopeintl@katope.fr
24 Rue du Pont des Halles | FR-94656 RUNGIS CEDEX | France

Content published by the Market News Service of CIRAD – All rights reserved