

Mai-Juin 2016 - n°241

FR *ui* TROP **magazine**

Version française

Dossier du mois

Litchi

**Agrumes de
l'hémisphère Sud**

**Fruits à noyau
européens**

**Kiwi de
l'hémisphère Sud**

fruitrop.com



@SIIM_GroupeOD

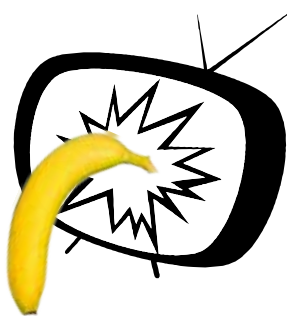


L'Ananas Extra Sweet d'Equateur



PRODUCTEUR - IMPORTATEUR - MÛRISSEUR - DISTRIBUTEUR

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



Le chaînon manquant entre la révolution numérique et l'univers des fruits et légumes.

Non, l'agriculture n'est pas le continent perdu de la technologie numérique. Et je ne parlerai ni des enjeux autour du big data en agriculture (initiative américaine du Farmers Business Network), ni de l'agriculture de précision 2.0 de plus en plus efficace grâce aux drones et aux satellites. Les révélations qui suivent relègueront ces deux entreprises au rang de gadgets numériques protohistoriques. Je veux parler ici des liens entre jeux vidéo ou réseaux sociaux et consommateur lambda. A l'évidence, les deux exemples qui suivent clôtureront à jamais toute discussion. Le premier nous vient des États-Unis, seule terre promise digitale qui vaille. On y teste un jeu vidéo capable de booster la consommation de fruits et légumes frais par les enfants. Le jeu a pour but d'inciter les enfants à consommer en vrai ces aliments vertueux en termes de santé et de plaisir. Pari gagnant ! Les portions dans les assiettes, y compris six mois après que les manettes de jeu ont été rangées, restent plus importantes que pour la moyenne de la population. Ce qui pourrait détourner enfin ces mêmes enfants de la voie les conduisant inexorablement vers l'obésité. Le deuxième exemple est en fait l'histoire d'un gâchis. En effet, jamais en reste pour mettre de l'ordre là où l'anarchie et la chienlit menacent, les sicaires à la solde de l'ordre numérique et moral de l'empire du milieu viennent encore de frapper. Là-bas, la police, sans doute des bonnes mœurs, combat désormais la déviance sexuelle en interdisant aux Chinois de consommer une banane devant leur webcam. Mais quelle vision déformée la police a des internautes ! En effet, la banane est un des fruits qui contient le plus de potassium et il est quasiment prouvé scientifiquement que sa consommation augmente les chances d'avoir un garçon. Alors, pourquoi refuser aux couples chinois ce que nombre d'entre eux considèrent toujours comme le saint-Graal de l'acte reproductif : une descendance mâle ? Voilà bien la preuve que la consommation de fruits et légumes, et de banane en particulier, doit rester un plaisir, mais aussi qu'elle remplit un rôle social, notamment sanitaire, et surtout que le numérique peut y aider, n'en déplaise aux esprits chagrins.

Denis Loeillet



Éditeur

Cirad
TA B-26/PS4
34398 Montpellier cedex 5, France
Tél : 33 (0) 4 67 61 71 41
Fax : 33 (0) 4 67 61 59 28
Email : info@fruitrop.com
www.fruitrop.com

Directeur de publication

Hubert de Bon

Directeurs de la rédaction

Denis Loeillet et Eric Imbert

Rédactrice en chef

Catherine Sanchez

Infographie

Martine Duportal

Iconographie

Régis Domergue

Site internet

Actimage

Chef de publicité

Eric Imbert

Abonnements

www.fruitrop.com

Traducteurs

James Brownlee, Tradeasy

Imprimeur

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

ISSN

Français : 1256-544X

Anglais : 1256-5458

Deux versions française et anglaise

© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
300 euros HT / 8 numéros par an
(éditions papier + électronique)

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



Sommaire

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

- p. 2**
- **Conjonctures** : Avril 2016
 - **Banane** : La réassurance par tierce partie est malheureusement une activité en plein boom — Prix de la purée de banane en Europe en mars 2016 — Consommation de banane dans l'UE et aux USA : toujours à la hausse.
 - **Agrumes** : Prix des jus en Europe en mars 2016 — Récolte brésilienne d'orange 2016-17 : la plus petite depuis un quart de siècle — Des difficultés croissantes pour la star des pomelos.
 - **Avocat** : Vers un bilan export historique au Mexique — Marché anglais : Tesco fait son beurre... d'avocat.
 - **Exotiques** : Prix des jus d'ananas en Europe en mars 2016 — Prix des jus et purées de mangue en Europe en mars 2016 — Prix des jus et purées d'autres fruits en Europe en mars 2016 — Papaye : les Européens ont retrouvé un bon coup de fourchette, mais le Brésil est à sec !
 - **Fruits et légumes tempérés** : Ajustement des calendriers pour les melons méditerranéens — Léger mieux en pomme et poire de l'hémisphère Sud — Cerise : la France prend la mouche !
 - **Fret maritime et vie de la filière** : Idyl lance Maghreb Palm Biotechnologies — Un système de mûrissage « à la palette » chez Interko.

Le point sur...

- p. 16** • **Marché européen des agrumes de contre-saison** — Gérer la tension et non la pression
- p. 24** • **Marché européen du pomelo de l'hémisphère Sud**
- p. 26** • **Marché européen du citron de l'hémisphère Sud**
- p. 28** • **Marché européen des petits agrumes de l'hémisphère Sud**
- p. 30** • **Marché européen de l'orange de l'hémisphère Sud**
- p. 32** • **Fiche pays producteur** — Les petits agrumes au Pérou
- p. 38** • **Campagne européenne de fruits à noyau** — Premiers éléments de récolte 2016
- p. 41** • **Kiwi de l'hémisphère Sud** — Des investissements qui vont payer
- p. 44** • **Assurance crédit** — Le formalisme au secours de l'assuré

Dossier du mois par Pierre Gerbaud : LITCHI

- p. 48** • **Litchi de Madagascar en 2015-16** — Une certaine lassitude ?
- p. 54** • **Campagne litchi 2015-16** — Les autres origines de l'océan Indien
- p. 60** • **Défauts de qualité du litchi**
- p. 62** • **La culture du litchi**
- p. 66** • **Les variétés de litchi**

Prix de gros en Europe

- p. 67** **AVRIL 2016**

Photo couverture : © Guy Bréhinier

Banane

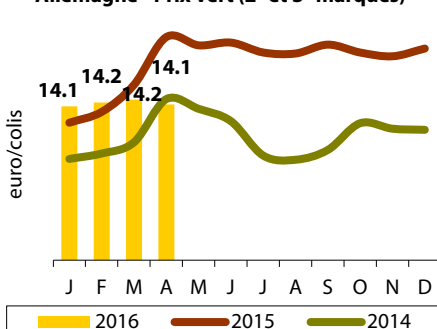
Avril 2016

Le léger ralentissement des ventes observé après Pâques n'a pas eu raison du très bon équilibre du marché. D'une part, les ventes ont entamé leur baisse saisonnière tout en restant d'un bon niveau grâce aux températures encore fraîches, à la faible concurrence de la fraise ainsi qu'à la mise en place d'opérations de promotion. D'autre part, l'offre globale est revenue à un niveau plus modéré pour toutes les origines suite au pic de mars. Côté banane dollar, les apports ont été inférieurs à ceux de 2015 pour la première fois de l'année. Si le Costa Rica affiche des niveaux supérieurs à ceux de l'an passé, la Colombie a amorcé sa baisse avec des volumes encore de saison et l'Équateur s'est positionné à un niveau légèrement inférieur à celui de 2015 (ralentissement en production, arbitrage en faveur des USA). Parallèlement, l'offre des Antilles et d'Afrique est revenue à un niveau proche de celui de l'an dernier (équivalent à la moyenne pour l'Afrique et légèrement en retrait pour les Antilles). Ainsi, offre et demande ont été en phase sur les marchés du Nord et du Sud. Seul bémol, des soucis de qualité ont été remarqués sur une partie de l'offre de Colombie (effets de la sécheresse) et ont perturbé en particulier les marchés de l'Est avec des prix plus compétitifs. Les prix en vert ont poursuivi leur traditionnelle baisse saisonnière, avec des niveaux légèrement en dessous de la moyenne. Le marché russe s'est amélioré du fait d'arrivages moindres. Il en a été de même pour le marché espagnol avec la fin du pic de production des Canaries.

EUROPE DU NORD — PRIX IMPORT

Avril 2016 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
14.12	- 1 %	- 5 %

Allemagne - Prix vert (2^e et 3^e marques)



■ **La réassurance par tierce partie est malheureusement une activité en plein boom.** Elle se manifeste par un label privé apposé sur les produits, qui est censé être porteur de valeurs environnementales ou sociales, et bien souvent les deux. Le cas du bio est un peu différent car, en ce qui concerne l'UE ou les États-Unis, les principes ont été fixés par les autorités publiques, même si la certification et le contrôle sont délégués à des cabinets privés (ce qui peut poser problème, notamment dans les pays tiers). En revanche, pour les labels privés à usage collectif (Fair Trade, Rain Forest Alliance-RA, GlobalG.A.P., Max Havelaar, etc.) ou ceux à usage privé (Tesco Nurture ou Filière Qualité Carrefour), les cahiers des charges sont conçus et proposés par des intermédiaires de type ONG ou de grands distributeurs. Et comme il faut le faire savoir, le marketing est soit assuré par le gestionnaire de label, soit par un tiers (encore un) qui se charge de la promotion du concept. En fin de compte, il s'agit là d'un business comme un autre.

Ce ne serait pas grave en soit si, premièrement, les impacts de cette course au label étaient évalués et si, deuxièmement, les acteurs les plus fragiles (ouvriers agricoles, petits entrepreneurs, etc.) bénéficiaient bien des avantages survenus par les labels. Et c'est bien là que le bât blesse. Les études d'impacts sont rares et, dans beaucoup de cas, relèvent de l'auto-déclaration. Et si études il y a, les conclusions sur les effets réels sont mitigées. Deux exemples. Le Guide international des labels de commerce équitable (édition 2015) a passé en revue des dizaines de labels de commerce équitable ou assimilés. Sur le papier, les engagements sont solides, les contrôles fiables, les procédures transparentes, sans parler des impacts positifs ! Cependant,

les auteurs pointent du doigt que : « il existe malheureusement peu de travaux qui portent sur les impacts sociaux des labels de développement durable ». S'agissant de Rain Forest Alliance, le label à la mode, les auteurs jugent que : « il n'y avait aucune différence entre les exploitations agricoles certifiées et non-certifiées sur un certain nombre de points (...) ». Bigre ! Il y aurait donc une différence entre les concepts sur papier glacé et la réalité. Le deuxième exemple est moins sévère. Il nous est fourni par une récente étude sur l'impact de la certification Fair Trade sur l'emploi salarié dans le secteur de la banane dans trois pays : Colombie, Ghana et République dominicaine. Les conclusions y sont nuancées. Si les impacts sont souvent positifs (niveau de salaire par exemple), des progrès, voire des révolutions, restent à faire dans certains domaines comme, par exemple, les conditions de travail en République dominicaine ou la place des migrants au sein des entreprises certifiées et plus généralement dans la société dominicaine.

Il y a donc bien des risques pour les donneurs d'ordre en aval des filières à s'en remettre corps et âme à un tiers certificateur. A minima, et de manière cynique, ils prennent le risque de voir leur réputation entachée, alors qu'il s'agit d'un de leurs actifs stratégiques essentiels. De manière moins cynique, l'entreprise véritablement socialement responsable fait ainsi défaut à ses propres valeurs. Pour toutes ces raisons, il est crucial pour elle de s'intéresser de nouveau à ses chaînes de valeur sous peine de voir son image, sa marque, sa crédibilité et ses valeurs s'écrouler comme un château de cartes à la première étude réalisée par les lanceurs d'alertes ou les chiens de garde, désormais très organisés et très influents.

Source : CIRAD

EUROPE — PRIX DETAIL

Pays	Avril 2016		Comparaison	
	type	euros/kg	Mars 2016	moyenne des 3 dernières années
France	normal	1.66	0 %	+ 3 %
	promotion	1.43	+ 6 %	+ 3 %
Allemagne	normal	1.38	0 %	+ 2 %
	discount	1.23	- 1 %	0 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.00	0 %	- 15 %
	vrac	0.72	0 %	- 1 %
Espagne	platano	2.03	+ 1 %	+ 7 %
	banano	1.31	+ 1 %	- 3 %



Approches agro-écologiques pour la promotion de systèmes innovants de production de bananiers

10-14 Octobre 2016, Montpellier, France



H. Tran Quoc

Ce symposium fera le point sur les connaissances scientifiques et avancées techniques en matière d'approches agro-écologiques mises en œuvre dans les systèmes de production bananiers, ainsi que sur leur contribution au développement de systèmes innovants et durables. Le symposium sera organisé en 5 sessions complémentaires :

Session 1 : Concepts de l'agroécologie et illustration de leur mise en œuvre

Session 2 : Gestion de la diversité végétale pour la fourniture de services écosystémiques

Session 3 : Amélioration du fonctionnement du sol par l'optimisation de l'efficacité des ressources minérales et hydriques (échelle : parcelle)

Session 4 : Renforcement des régulations biologiques dans les systèmes de culture à base de bananiers (échelle : parcelle)

Session 5 : Processus, évaluation multicritère des performances, et facteurs influençant la mise en œuvre de stratégies agro-écologiques (échelles : exploitation, paysage, ou niveau plus élevé)

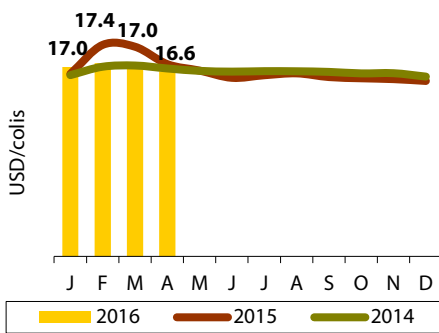
Date limite de soumission des résumés : 29 Février 2016

<http://ishs-promusa2016.cirad.fr>

Banane

ÉTATS-UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

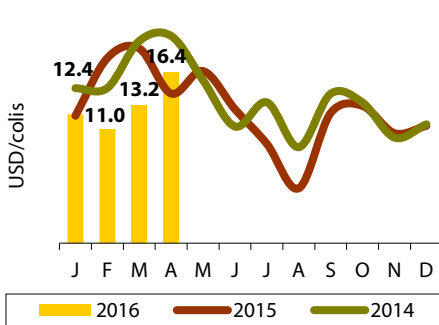


ÉTATS-UNIS — PRIX IMPORT

Avril 2016 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
16.63	- 2 %	- 3 %

RUSSIE

Russie - Prix vert CIF St Petersburg

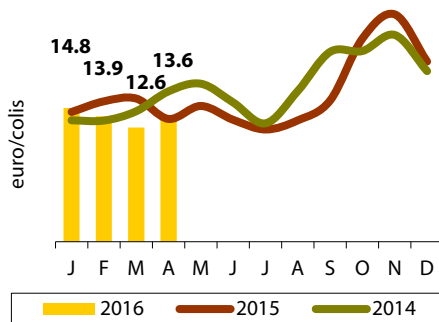


RUSSIE — PRIX IMPORT

Avril 2016 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
16.42	+ 24 %	- 4 %

CANARIES

Espagne - Prix vert platano*



CANARIES — PRIX IMPORT*

Avril 2016 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
13.60	+ 7 %	- 10 %

* équivalent colis 18.5 kg

Banane : prix de la purée en Europe en mars 2016.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
ss aseptique, 22°Brix	650-700 cfr Rotterdam	Équateur	La demande et l'offre semblent à l'équilibre depuis la dernière augmentation des prix. Aucun changement n'est attendu.

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

Consommation de banane dans l'UE et aux USA : toujours à la hausse.

Ne soyons pas avarés de superlatifs, jamais l'UE-28 n'a consommé autant de banane tant sur un mois de mars que sur douze mois ! Ce sont 559 000 tonnes qui ont été englouties en mars 2016, soit plus de 4 % de plus qu'en mars 2015. Tous les types d'origines ont participé à la croissance (production européenne, ACP et NPF). Dans le détail par origine, la situation est évidemment différente. Côté ACP, la République dominicaine baisse sur un mois, mais c'est surtout le Surinam et Belize qui confirment leur forte décrue. Dans le même temps, Côte d'Ivoire et Cameroun continuent leur progression. Côté dollar, l'Équateur redresse un peu la barre. Mais c'est surtout le Costa Rica qui réalise un record en mars et cela après un mois de février déjà exceptionnel. Le Pérou termine aussi le mois sur une très belle performance. A noter le retour timide du Brésil. Une mention spéciale au Guatemala qui a dépassé les 25 000 t sur trois mois. Même si

ce géant sur le marché américain est un nain sur le marché européen, sa progression est spectaculaire. Entre 2014 et 2016, sa présence a été multipliée par douze ! La consommation au 1^{er} trimestre 2016 a dépassé pour la première fois la barre symbolique du million et demi de tonnes à 1 542 000 t. Par rapport à la même période de 2015, la consommation a augmenté de 4.3 %. A part les dégringolades du Surinam et de Belize et la baisse sensible de l'Équateur ou du Panama, toutes les autres origines progressent sur le marché européen. Sur douze mois, la consommation nette bat un nouveau record en atteignant 5 878 000 t. C'est 420 000 t de plus que sur les douze mois précédents (avril 2013 - mars 2014).

Même tendance aux États-Unis. La consommation au 1^{er} trimestre a progressé de 3 % pour dépasser (comme en 2015) la barre du million de tonnes. Honduras, Mexique, Colombie et Guatemala reculent. L'Équateur et le Costa Rica continuent de progresser fortement.

Source : CIRAD

Banane — Janvier à mars 2016 (provisoire)

000 tonnes	2014	2015	2016	Ecart 2016/2015
UE-28 - Approvisionnement	1 470	1 479	1 542	+ 4 %
Total import, dont	1 309	1 322	1 377	+ 4 %
NPF	1 054	1 071	1 111	+ 4 %
ACP Afrique	141	132	159	+ 20 %
ACP autres	115	119	86	- 28 %
Total UE, dont	161	157	166	+ 5 %
Martinique	44	46	45	- 1 %
Guadeloupe	17	16	14	- 14 %
Canaries	95	91	102	+ 12 %
USA - Import	1 111	1 144	1 178	+ 3 %
Réexportations	137	136	139	+ 3 %
Approvisionnement net	974	1 009	1 039	+ 3 %

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

EUROPE — VOLUMES IMPORTES — AVRIL 2016

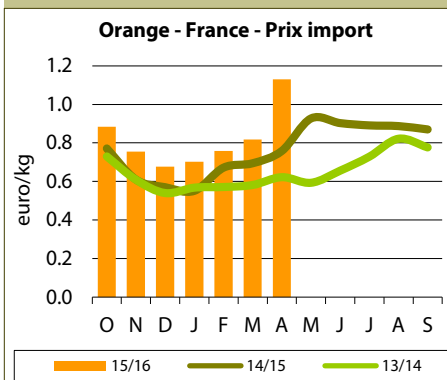
Origine	Comparaison		
	mars 2016	avril 2015	cumul 2016 par rapport à 2015
Antilles	↘	+ 4 %	+ 2 %
Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire	↘	+ 2 %	+ 13 %
Surinam	↗	- 28 %	- 30 %
Canaries	↘	+ 5 %	+ 9 %
Dollar :			
Équateur	↘	- 4 %	+ 3 %
Colombie*	↘	+ 2 %	+ 2 %
Costa Rica	↗	+ 2 %	+ 9 %

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

Orange

Avril 2016

L'arrivée des beaux jours, à l'origine de la baisse saisonnière de la demande, n'a pas affecté le bon dynamisme des ventes en orange : le printemps frais et la faible concurrence de la fraise ont permis de maintenir les bonnes performances observées tout au long de cette saison d'exception. L'offre d'orange de table a continué de décliner avec la fin précocée de la Navelate d'Espagne et de la Maltaise de Tunisie, conséquence de l'avance de campagne due aux très bonnes ventes enregistrées cette saison. Il en est de même pour les oranges à jus, la campagne de Salustiana s'étant également achevée précocement. Ainsi, la Valencia late a continué de se développer rapidement dans ce contexte porteur, mais elle n'a pas pu compenser le déficit. Les prix se sont raffermis pour toutes les variétés, en particulier les Navelate, avec des niveaux largement au dessus des moyennes, comme tout au long de cette très bonne saison.



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/carton 15 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Orange de table	14.06	+ 35 %
Orange à jus	12.85	+ 46 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Orange de table		↘	- 17 %
Orange à jus		↗	+ 101 %

VOLUMES	Variétés par origine	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Navelate d'Espagne	↘	- 17 %	Déclin de la campagne de Navelate/Lanelate avec des volumes déficitaires suite à l'avance prise en début de saison.	+ 13 %
	Salustiana d'Espagne	↘	- 12 %	Derniers lots et fin de campagne de Salustiana avec des volumes déficitaires suite à l'avance prise par la campagne.	+ 17 %
	Valencia Late d'Espagne	↗↗	+ 225	Développement très rapide de l'offre avec des volumes soutenus.	+ 228 %

■ Orange : prix des jus en Europe en mars 2016.

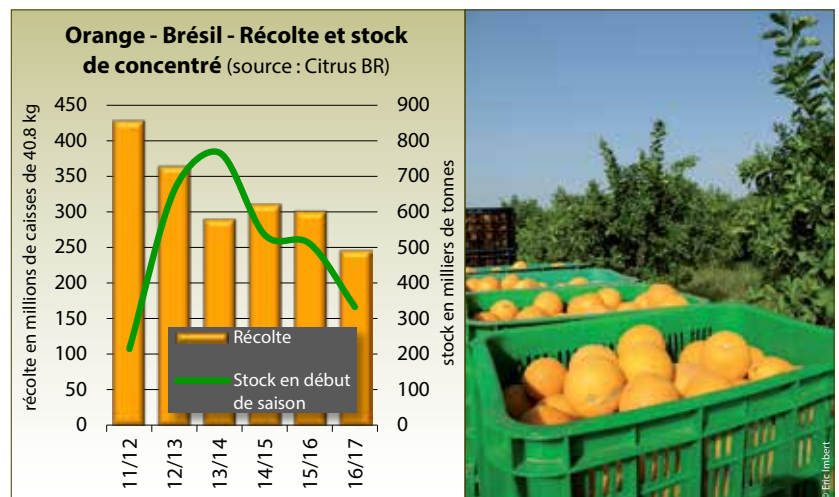
Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
FCOJ, Pera, 66°Brix, vrac, ratio 14-16	1 800-1 900 fca Pays-Bas	Brésil	La demande recule très rapidement, notamment aux USA. Selon les prévisions, la récolte floridienne serait la plus petite de ces trente dernières années. Au Brésil, les rendements devraient être plus faibles, mais pour une meilleure qualité. En Italie, la récolte d'orange sanguine est prometteuse, notamment au niveau de la couleur.
FCOJ, orange sanguine, 55°Brix	2 400-2 500 EUR/t exw Italie	Italie	

Note : fca : free carrier / exw : ex-works / Source : MNS-ITC Genève

■ Récolte brésilienne d'orange 2016-17 : la plus petite depuis un quart de siècle. C'est la prévision de Citrus BR, qui estime la récolte à un peu moins de 250 millions de caisses culture. La baisse très marquée de plus de 18 % par rapport à la saison précédente serait due à des températures anormalement élevées lors de la nouaison. Ce mouvement de recul s'ajoute à une tendance structurelle à la baisse de la production floridienne

et à un retour des stocks à un niveau beaucoup moins important (environ 330 000 t, soit 15 à 20 semaines de commercialisation, contre plus de 500 000 t à la même date en 2015). Ainsi, même si la consommation continue de ne donner aucun signe positif, la question n'est plus de savoir si les prix du concentré remonteront, mais bien quand les cours du concentré remonteront.

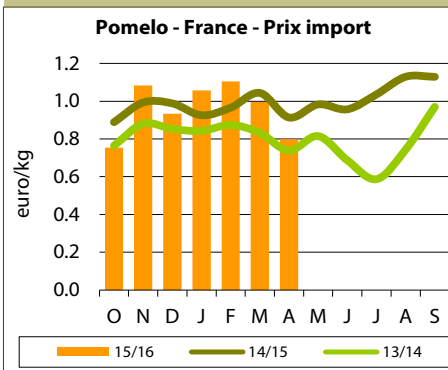
Sources : Foodnews, Citrus BR



Pomelo

Avril 2016

Le marché est resté à deux vitesses. D'une part, la catastrophique campagne de pomelo tropical s'est terminée douloureusement, en dépit des niveaux très déficitaires des derniers arrivages de Floride effectués vers la mi-avril. Des stocks d'une qualité hétérogène restaient encore disponibles en fin de mois et les prix ont été revus à la baisse afin de les réduire. En revanche, la campagne de Corse a continué de bien se développer, avec des prix qui sont restés fermes. Pour le pomelo méditerranéen, les campagnes d'Israël, de Turquie et d'Espagne ont continué de décliner, les volumes étant déficitaires du fait de l'avance prise en début de saison. Contrairement au pomelo de Floride, les cours ont continué à se raffermir jusqu'à la mi-avril et sont restés fermes pour les derniers lots commercialisés vers la fin du mois.



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis éq. 17 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Tropical	19.04	+ 3 %
Méditerranéen	13.23	+ 9 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Tropical		↘	- 87 %
Méditerranéen		↘	- 22 %

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
Floride		↘	- 87 %	Fin de campagne précoce. Derniers arrivages déficitaires. Problèmes de qualité et stocks.	- 19 %
Israël		↘	- 21 %	Déclin de l'offre avec des volumes déficitaires suite à l'avance prise en début de campagne.	+ 11 %
Turquie		↘	- 30 %	Fin de campagne avec des volumes déficitaires.	+ 31 %

■ Pomelo : prix des jus en Europe en mars 2016.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Concentré congelé, 58°Brix, rouge, ratio 6-8.5	1 100-1 250 cfr Pays-Bas	Afrique du Sud	La demande est toujours faible. Les jus de la Caraïbe sont encore disponibles et à des prix assez stables. Il n'y a pratiquement plus de stocks en Afrique du Sud, si ce n'est à prix très élevés. La récolte 2016 ne devrait pas être exceptionnelle.
Concentré congelé, 58°Brix, blanc, ratio 7-9	2000-2 200 cfr Rotterdam		
Concentré congelé, 58°Brix, blanc, ratio 9<	2 200-2 500 cfr Rotterdam	Caraïbe	

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

■ Citron : prix des jus en Europe en mars 2016.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Concentré congelé, trouble, 500 gpl	3 400-3 700 cfr Rotterdam	Argentine	Après avoir particulièrement baissé, les prix se sont stabilisés. Les stocks sont remontés, entraînant un ralentissement de la demande. Il n'y a plus de stocks en Espagne et les quantités sont limitées en Italie. La récolte argentine, un peu supérieure à la normale, devrait bientôt être disponible.
Concentré congelé, clair, 500 gpl	4 000-4 300 cfr Rotterdam		

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

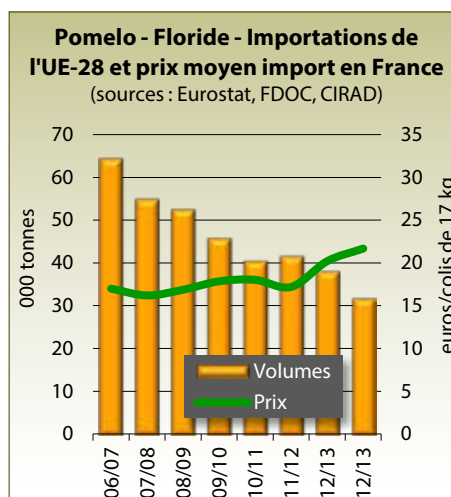
■ Des difficultés croissantes pour la star des pomelos.

Le bilan de la campagne 2015-16 est des plus mitigés pour la filière floridienne. Faute de production, à peine 2 millions de colis ont été

commercialisés dans l'UE-28, confirmant la tendance structurelle à l'érosion des volumes de cette origine, à un rythme d'environ 300 000 colis par an (- 16 % entre la saison 2015-16 et la précédente). Certes, les prix affichent une revalorisation

conséquate d'environ 7 %, mais, à 22 euros/colis de 17 kg en moyenne, ils atteignent un niveau jugé dissuasif par certains distributeurs, sans être pour autant rémunérateurs à certaines périodes pour l'importation, dans un contexte de dollar cher et de prix au stade production très élevés. Un problème pour la commercialisation du pomelo en général, qu'il soit tropical ou méditerranéen, tant l'origine Floride, très qualitative, joue un rôle d'entraînement clé sur la consommation de ce produit.

Source : CIRAD



Ananas

Avril 2016

En avril, l'offre globale de Sweet, tant en provenance d'Afrique que d'Amérique latine, a été limitée. Quelques soucis de qualité ont contribué à la baisse des volumes africains, tandis que ceux du Costa Rica déjà faibles ont été fortement sollicités par l'industrie de la transformation, réduisant ainsi les disponibilités sur le marché du frais. Les opérations de promotion prévues de longue date ont donc eu beaucoup de mal à se mettre en place, donnant lieu à quelques ventes spéculatives. En dehors de ces opérations, la demande a été plutôt calme. Cependant, les cours sont restés assez élevés car l'offre était largement inférieure à la demande.

Le marché de l'ananas avion est resté très largement sous-approvisionné. La poursuite des contrôles de LMR a affecté la disponibilité en fruits. Le Cameroun et la Côte d'Ivoire ont continué à être les seules origines disponibles régulièrement avec des volumes corrects. L'offre en provenance du Bénin a affiché une coloration de plus en plus verte (Cayenne et Pain de sucre), ce qui a été mal accepté par les acheteurs, malgré leur bonne qualité gustative (notamment Pain de sucre). Les résultats d'analyses de LMR sur les ananas du Bénin, toujours très hétérogènes, ont contribué à détourner un peu plus les acheteurs de cette origine. La demande, affectée par les congés scolaires, a été peu soutenue, mais les cours sont restés assez stables dans l'ensemble. Les fourchettes de prix pour les Pains de sucre sont restées sensiblement les mêmes, entre 1.90 et 2.10 euros/kg.

Le marché du Victoria a été peu tonique. En début de mois, devant le désintéret de la demande, les opérateurs ont parfois dû baisser un peu leurs prix pour rester fluides. Certains se sont tournés vers l'offre mauricienne pour compenser le manque de fruits de la Réunion.

■ Ananas : prix des jus en Europe en mars 2016.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Concentré congelé, 60°Brix, variété Cayenne lisse	3 050-3 250 fca Pays-Bas	Thaïlande	Les prix ont baissé de plus de 25 % et la tendance devrait se maintenir. La production s'améliore en Thaïlande. Mais les prix élevés et la mauvaise qualité de ces deux dernières années ont détourné la demande du produit.
Concentré aseptique, 60°Brix, variété Cayenne lisse	3 050-3 250 cfr Rotterdam		
NFC, ss aseptique, 12°Brix, variété MD-2	850-950 ddp Londres	Costa Rica	

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

■ Autres fruits : prix des jus et purées en Europe en mars 2016.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Acerola	ss congelé, 6-8°Brix	Brésil	Marché toujours bien approvisionné et à l'équilibre.
	Concentré congelé, 20-22°Brix, clair		
Fruit de la passion	Concentré congelé, 52°Brix	Équateur	Les prix ont augmenté car il n'y a pratiquement plus de stocks disponibles d'Équateur ou du Pérou et les rendements ont été faibles. La plupart des origines latino-américaines semblent avoir été affectées par El Niño. Les prochaines récoltes en Équateur et au Brésil devraient être limitées. La demande est toujours aussi forte.
	Purée concentrée, 19°Brix, rose		
Goyave	Purée concentrée, 20°Brix, blanche	Inde	Demande et offre sont à l'équilibre pour la blanche et les prix sont stables. Il n'y a plus de stocks de rose d'Afrique du Sud et les prochains devraient être disponibles en avril 2016. Quelques volumes limités du Brésil sont disponibles à prix légèrement plus élevés.
	Concentré aseptique clarifié, 65°Brix		
Grenade	3 200-3 700 EUR/t fca Rotterdam	Turquie Iran	De par ses vertus, la grenade est actuellement très appréciée. La demande augmente, que ce soit en frais ou en jus. Les prix du jus se sont encore raffermis. Cependant, les disponibilités continuent de se réduire.

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

ANANAS — PRIX IMPORT

Semaines 14 à 17	Min	Max
	Par avion (euros/kg)	
Cayenne lisse	1.90	2.00
Victoria	2.70	4.00
Par bateau (euros/colis)		
Cayenne lisse	7.00	9.00
Sweet	10.00	13.00

ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2016		14	15	16	17
Par avion (euros/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	-	-	1.90	1.90
	Cameroun	1.90-2.00	2.00	2.00	2.00
	Côte d'Ivoire	1.90-1.95	1.90-1.95	1.90-1.95	1.90-1.95
Victoria	Réunion	2.70-3.80	3.00-3.80	2.70-4.00	3.80-4.00
	Maurice	3.00-3.40	3.00-3.60	3.00-3.60	3.00-3.60
Par bateau (euros/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00
Sweet	Côte d'Ivoire	11.00-13.00	11.00-13.00	10.50-12.50	11.00-13.00
	Ghana	11.00-13.00	11.00-13.00	10.50-12.50	11.00-13.00
	Costa Rica	10.00-12.00	10.00-13.00	10.00-13.00	10.00-13.00

Mangue

Avril 2016

Lente transition en avril entre la fin de campagne du Pérou et le démarrage des origines d'Afrique de l'Ouest. Le marché a été globalement sous-approvisionné avec des prix de vente élevés et soutenus. Les volumes péruviens se sont amoindris assez vite. En revanche, la montée en puissance de l'Afrique de l'Ouest s'est effectuée lentement. Les exportations du Brésil ont partiellement comblé le déficit, mais avec des variétés moins recherchées comme Tommy Atkins et Palmer et quelques Keitt. Les derniers lots de Kent du Pérou se sont vendus avec parfois d'importants écarts de prix compte tenu de leur disparité qualitative. En première quinzaine du mois, quelques lots d'Amélie de Côte d'Ivoire ont également pallié le manque de produits, mais cette variété, plus fragile et moins appréciée, ne s'est valorisée qu'à hauteur de 4.00-5.00 euros/colis. Les premières de Kent de Côte d'Ivoire n'ont été mises en marché qu'à partir de la mi-avril, avec une légère précocité par rapport à l'an dernier. Elles se sont vendues à prix élevés en dépit d'un fréquent manque de coloration et de maturité. De plus, la prédominance de petits calibres ne répondait pas à la demande orientée vers les calibres médians.

L'évolution du marché avion a été presque identique, avec des volumes du Pérou en baisse rapide. Ils obtenaient des prix particulièrement élevés qu'il convient de modérer au regard des écarts de triage de fin de campagne qui ont minoré les résultats économiques. Le Mali et le Burkina Faso poursuivaient leur campagne avec des Amélie et Valencia, dont les prix étaient variables selon la qualité des arrivages. En seconde quinzaine du mois débutaient les exportations ouest-africaines de Kent, vendues à des prix relativement soutenus compte tenu de la qualité des fruits et d'arrivages modérés.

■ Mangue : prix des jus et purées en Europe en mars 2016.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Purée aseptique, 17°Brix, variété Alphonso	1 700-1 800 cfr Rotterdam	Inde	Les prix de l'Alphonso sont stables, alors qu'il y a moins de demande et que les stocks sont importants. Les cours de la Totapuri sont stables et la prochaine récolte indienne devrait être bonne. Il en est de même pour les prix de la Tommy Atkins, alors qu'il reste peu de stocks disponibles du Mexique. La demande est faible pour les purées des origines latino-américaines, quelle que soit la variété.
Concentré aseptique, 28°Brix, variété Totapuri	1 350-1 450 cfr Rotterdam		
Concentré aseptique, 28°Brix, variété Tommy Atkins	1 300-1 350 fca Pays-Bas	Mexique	

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

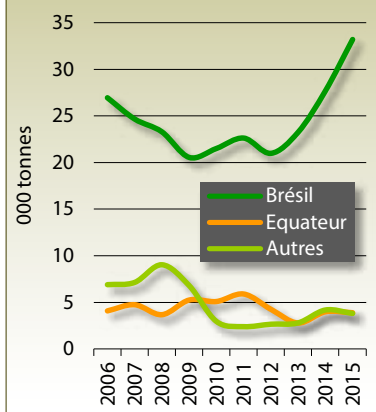
■ Papaye : les Européens ont retrouvé un bon coup de fourchette, mais le Brésil est à sec !

Les consommateurs européens devront attendre pour assouvir leur faim croissante de papaye. Le retour à un meilleur niveau qualitatif de l'offre a permis à la consommation, plutôt déclinante depuis la fin des années 2000, de rebondir ces deux dernières années. Les importations ont même battu un record à plus de 40 000 t en 2015. Pour autant, 2016 risque bien de marquer une rupture dans cette belle dynamique de croissance car la sécheresse et de fortes températures sévissent dans les états de Bahia et d'Espirito Santo, où se concentre l'essentiel de la production brésilienne. La récolte mensuelle serait passée de 1 200 t à 300 t chez Caliman, producteur emblématique du secteur, et les petits fruits abondent. Les prix payés bord verger ont explosé, atteignant 5 reals le kilo début mai, soit plus de cinq fois le niveau moyen. Ils devraient se maintenir à un niveau élevé ces prochains mois, malgré l'aptitude du papayer à récupérer rapidement d'une période de stress.



© Guy Böhmer

Papaye - UE-28 - Importations (source : Eurostat)



Sources : Globo, CIRAD, Eurostat

MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes)					
Semaines 2016	14	15	16	17	
	Par avion				
Pérou	40	5	20	15	
Mali	15	15	30	40	
Burkina Faso	10	10	15	15	
Côte d'Ivoire		15	30	50	
Par bateau					
Brésil	1 800	1 500	1 120	880	
Pérou	1 230	350	20		
Côte d'Ivoire	-	220	1 980	1 100	

MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS							
Semaines 2016		9	10	11	13	Moyenne avril 2016	Moyenne avril 2015
Par avion (euros/kg)							
Pérou	Kent	5.00-6.00	6.00-6.50	6.00-6.50	-	5.65-6.30	5.00-6.10
Mali	Amélie	2.80-3.00	2.80	3.00	2.80-3.00	2.85-2.95	3.05-3.20
Mali	Valencia	3.50-4.00	2.50-4.00	3.00-3.50	3.00-3.50	3.00-3.75	3.40-3.85
Mali	Kent	-	-	-	3.80-4.00	3.80-4.00	4.30-4.80
Burkina	Amélie	2.80-3.00	2.80	-	-	2.80-2.90	3.05-3.20
Burkina	Valencia	3.00-3.80	3.00-3.50	3.00-3.50	3.00-3.50	3.00-3.60	3.25-4.00
Burkina	Kent	-	-	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-4.50	4.30-4.80
C. d'Ivoire	Kent	-	5.50	4.50-5.50	4.50-5.50	4.80-5.50	5.25-5.50
Par bateau (euros/colis)							
Pérou	Kent	6.00-8.00	6.00-9.00	-	-	6.00-8.50	5.80-7.20
C. d'Ivoire	Kent	-	-	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00	6.25-7.75



NOSIBÉ

La Méditerranée, et plus encore

WWW.NOSIBE.COM

+33.4.91.21.42.80



KISSAO

Des goûts venus d'ailleurs, le service en plus

WWW.KISSAO.COM

+33.4.91.11.18.40



Au coeur de l'Europe, au plus près de la qualité

Rotterdam : +31.78.303.24.40

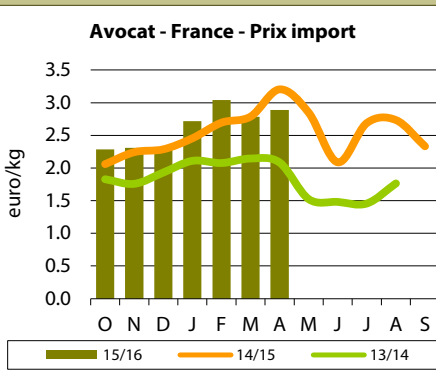
**TROIS ÉQUIPES,
UNE SEULE ENTITÉ
À VOTRE ÉCOUTE**



Avocat

Avril 2016

La transition entre origines s'est achevée dans un contexte d'offre à peine moyenne. Aux derniers lots déficitaires d'Espagne et d'Israël se sont ajoutés des volumes déclinants du Chili et du Mexique, encore supérieurs à ceux des dernières années (année record pour le Mexique). Les origines d'été (Pérou, Kenya, Afrique du Sud) sont entrées rapidement sur le marché, avec des volumes soutenus mais encore insuffisants pour compenser la fin de campagne de l'hémisphère Nord et l'absence de stocks après Pâques. Pour autant, les prix du Hass ont stagné. En effet, les premiers apports de l'hémisphère Sud ont été d'une qualité précoce et de petits calibres (22-24), avec un manque de calibres 18-20 a été noté. Après une période de déficit, l'offre de variétés vertes est revenue à la moyenne en raison de la progression marquée des volumes d'Afrique du Sud et du Kenya.



■ **Avocat : vers un bilan export historique au Mexique.** Batte un record d'exportation n'est plus un événement mais une habitude pour les professionnels mexicains. Pour autant, la performance de la saison 2015-16 retrouvera le goût de l'exceptionnel. Pour la première fois, les volumes proposés sur le marché international devraient dépasser le million de tonnes ! Une progression liée comme de coutume à l'appétit toujours grandissant du marché des États-Unis, qui devrait absorber un peu moins de 900 000 t d'avocat du Michoacán cette saison (contre un peu moins de 700 000 t en 2014-15). Certes, l'Europe devrait rester un marché lilliputien comparé au géant américain, mais la forte progression des volumes qui lui ont été destinés est néanmoins elle aussi à souligner (vraisemblablement un peu moins de 30 000 t, soit plus du double du chiffre de 2014-15, du jamais vu). Le Mexique pourrait continuer d'aller de l'avant en 2016-17, la récolte paraissant de nouveau très importante.

■ **Marché anglais : Tesco fait son beurre... d'avocat.** Le distributeur anglais vient de lancer dans ses linéaires une matière grasse à tartiner réalisée à base d'avocat. Le produit, qui s'apparente à une margarine classique, n'est pas fabriqué à partir de pulpe mais d'huile d'avocat. Selon Tesco, son principal intérêt serait nutritionnel. Le prix de la préparation est certainement aussi un point fort pour cette enseigne (1.20 £ les 250 g), qui continue de surfer sur la vague verte après avoir lancé les « avoillas » (avocats géants) et les tranches d'avocat congelées.

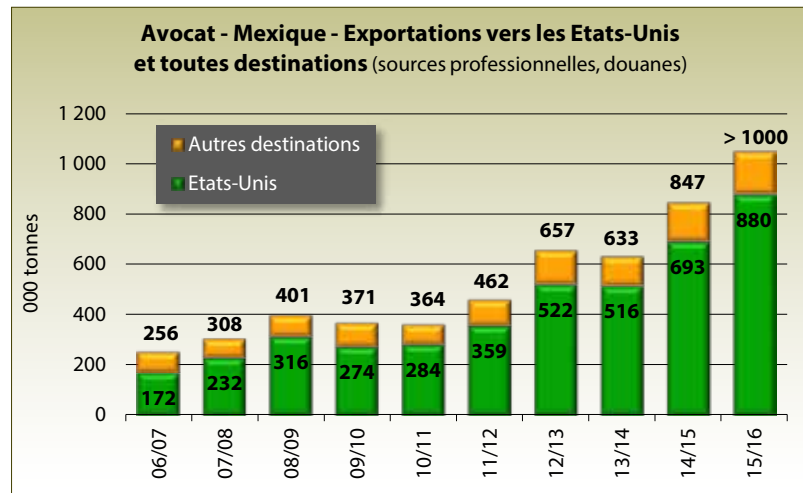
Source : Tesco



Source : CIRAD

PRIX	Comparaison		
	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Vertes	8.73	+ 26 %
	Hass	12.60	+ 12 %

VOLUMES	Comparaison		
	Type	mois précédent	moyenne 2 dernières années
	Vertes	↗	- 1 %
	Hass	↘	0 %



VOLUMES	Comparaison			Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
	Origines	mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Chili	↘	+ 31 %	Déclin de l'offre tout au long du mois mais avec des volumes supérieurs à ceux des années passées.	+ 48 %
	Mexique	=	+ 1064 %	Volumes assez stables et très soutenus par rapport aux années précédentes.	+ 228 %
	Afrique du Sud	↗	-1%	Premiers arrivages déficitaires de Hass (- 9 %) et légèrement supérieurs à la moyenne en variétés vertes (+ 3 %).	+ 2 %
	Kenya	↗	+ 113 %	Développement rapide des volumes, supérieurs aux moyennes.	+ 44 %
	Pérou	↗	+ 65 %	Développement très rapide avec des volumes soutenus.	+ 73 %

EXPO SIAB

SALON INTERNATIONAL DE L'ALIMENTATION ET DES BOISSONS

9 ► 12 novembre 2016

Parc d'expositions de l'office des changes
Casablanca - Maroc



+ (212) 522 99 45 85 / + (212) 661 64 94 25
contact@siabexpo.com / www.siabexpo.com

Content published by the Market News Service of ICAO. All rights reserved



FOOD INDUSTRY

PRODUCE REPORT

FruitNews



VOZ ANNONCES

Partenaires d'Informations
Exclusifs

Telecontact

KOMPASS

Fruits & légumes tempérés

■ Ajustement des calendriers pour les melons méditerranéens.

Les prévisions dévoilées lors du Medfel confirment les premières estimations concernant le Bassin méditerranéen. Elles entérinent des surfaces en légère augmentation à Dakhla avec une récolte à la fois plus précoce et étalée, des surfaces stables à Agadir avec des cultures précoces, mais une superficie stable voire en légère augmentation sur Marrakech avec davantage de serres et moins de petits producteurs. De même, les prévisions confirment des surfaces en baisse à Almeria et en légère augmentation sur Malaga/Murcie, avec davantage de serres et une recherche de précocité. En France, les surfaces seraient globalement stables, avec toutefois une petite hausse dans le Sud-Est du fait de la progression des plantations sous chenilles (petits tunnels) et sous bâches, avec moins de plantations précoces. La tendance est variable selon les modes de production dans le Sud-Ouest, mais l'ensemble serait globalement stable, avec également moins de chenilles très précoces. Une légère baisse des plantations est annoncée dans le Centre-Ouest avec un décalage d'une semaine des plantations précoces.

Source : Infofruit

Melon Charentais - Bassin méditerranéen Prévision des surfaces plantées		
hectares	2016	2015
Dakhla	250 - 260	230-250
Agadir/Taroudant	100 - 150	100-150
Marrakech/Kenitra	1 000 - 1 100	800-900
Total Maroc	1 350 - 1 510	1 130-1 300
Almeria	290 - 300	350
Malaga/Murcie	3 300 - 3 500	2 900-3 000
Total Espagne	3 590 - 3 800	3 250-3 350
Sud-Est	5 500	5 400
Sud-Ouest	3 500	3 500
Centre-Ouest	4 700	4 800
Total France	13 700	13 700

Source : Medfel

Pomme — Hémisphère Sud Cumul des exportations en semaine 18 (hors USA)		
en tonnes	2016	2016 sur 2015
Total UE (y compris Russie)	65 509	-9%
Royaume-Uni	16 498	-32%
Europe continentale (y compris Russie)	49 011	3%
Moyen-Orient	56 675	10%
Asie	60 748	71%
Total	182 932	15%

Source : Shaffe

Poire — Hémisphère Sud Cumul des exportations en semaine 18 (hors USA)		
en tonnes	2016	2016 sur 2015
Total UE (y compris Russie)	207 885	1%
Royaume-Uni	8 719	-16%
Europe continentale (y compris Russie)	199 166	2%
Moyen-Orient	28 747	9%
Asie	18 085	17%
Total	254 717	3%

Source : Shaffe

■ **Cerise : la France prend la mouche !** A moins d'un mois de la récolte, la France a décidé de ne pas accorder de dérogation à l'utilisation du diméthoate pour la cerise et de prendre des mesures d'urgence pour préserver la production nationale des distorsions de concurrence qui pourraient en résulter. Cela a incité plusieurs pays, dont l'Espagne, l'Italie, la Pologne, la Grèce et la Slovaquie, à ne pas accorder de dérogation sur leur territoire national cette année. Cette décision fait suite à celle de l'ANSES de retirer l'autorisation de mise sur le marché du diméthoate en février 2016. Ainsi, par un arrêté du 22 avril dernier, le ministère de l'Agriculture français a décidé que « l'importation et la mise sur le marché en France de cerises fraîches destinées à l'alimentation en provenance d'États membres de l'Union européenne ou de pays tiers où l'utilisation de produits phytopharmaceutiques contenant la substance active diméthoate est autorisée en traitement des cerisiers sont suspendues jusqu'au 31 décembre 2016 », même si « par dérogation l'importation ou la mise sur le marché des cerises qui proviennent d'une production biologique conforme aux dispositions du règlement (CE) n° 834/2007 du Conseil du 28 juin 2007 sont autorisées ». Rappelons que le diméthoate est utilisé pour lutter contre le moucheron *Drosophila suzukii*, qui est apparu en Europe en 2008 et qui affecte sévèrement les productions de fruits, et particulièrement la cerise.

Source : Infofruit

■ Léger mieux en pomme et poire de l'hémisphère Sud.

Les exportations de pomme et poire de l'hémisphère Sud ont démarré dans de meilleures conditions qu'en 2015, où la campagne avait pris beaucoup de retard dès le début. Elles sont d'un très bon niveau vers l'Asie et progressent encore vers le Moyen-Orient. Les envois vers l'Europe ont été d'un niveau proche de celui de l'année dernière en poire (+ 1 %), mais accusent encore un petit recul en pomme (- 9 %). Le retard pris en mars et avril dans la commercialisation des poires en Europe a pu être en partie rattrapé en Williams et en Comice, grâce au retard des fruits à noyau. Les opérateurs faisaient encore tout leur possible en mai pour accélérer les sorties en Abate et Packhams. En revanche, la campagne de commercialisation des pommes a débuté un peu plus tôt que l'année précédente en Europe (fin avril-début mai), sur des niveaux de prix élevés (1.80-1.90 euro/kg, Gala du Chili, plateau).

Source : Infofruit



© Guy Brehiner



Asparagus

Asperges fraîches

Une touche de différence dans votre assiette!

Les asperges fraîches européennes sont riches en vitamines et minéraux, contiennent très peu de matières grasses et elles ont beaucoup de saveur. Prenez-en plaisir maintenant, en créant des plats uniques de haute gastronomie!



A.S.K.G.E.
KOMARON



Fret maritime

Avril 2016

Avril passe généralement pour un mois de transition dans l'hémisphère Sud (Chili et Argentine) entre la saison des fruits à pépins et celle des agrumes, où les activités d'affrètement subissent un recul naturel, quelque peu mitigé par un sursaut de demande en bananes équatoriennes. Si l'on ajoute le tonnage prévu dans l'Atlantique Sud pour le calamar et le poisson pour le Nigeria, la haute saison se termine normalement à l'équilibre. Cependant, lorsque les pièces du puzzle ne s'assemblent pas, comme c'est le cas cette année, les conséquences sont prévisibles.

La bonne nouvelle pour les reefers spécialisés est qu'ils ont maintenu leur part de marché, en dépit d'une concurrence tarifaire effrénée de la part des lignes, désespérées et au tonnage de plus en plus gonflé. Le mode sera-t-il encore en mesure de maintenir sa position face à une disponibilité de slots accrue et lorsque les prix du carburant se relèveront ? Cela reste à voir. Le raisin chilien semble pour le moment à l'abri : un accord entre le port de Wilmington et Trans Global Shipping prévoit que les opérateurs continueront d'utiliser le port du Delaware comme plateforme de distribution de ses importations de fruits chiliens sur la façade Atlantique pour les cinq prochaines années. Sur la période 2014/2015, 18,5 millions de colis de raisin ont transité par ces docks.

La récente décision de Chiquita de délaiser un service reefer au profit d'un service de ligne tiers sur un trajet Équateur-Méditerranée reflète bien les difficultés des opérateurs reefers dans l'environnement commercial actuel. Ce qui rend cette décision si inhabituelle est le volume considérable de bananes ainsi que les taux/prix proposés. Jusqu'à maintenant, cette capacité de mobiliser rapidement une capacité reefer capable de transporter plus de 160 000 colis de banane restait l'apanage des reefers spécialisés. Pourtant, le surplus

d'équipement à l'échelle mondiale, l'abondance de slots disponibles et le nombre de transporteurs prêts à un effort sur le coût d'un trajet transatlantique se sont traduits par l'embarquement de tout un chargement sur un service conteneur, et pour 1 USD de moins par colis que le tarif concurrentiel proposé par les reefers ! On peut envisager que ce ne sera plus un cas isolé lorsque le canal du Panama, récemment élargi, démarrera ses activités.

Le petit segment s'est révélé plus vulnérable que le grand, au point qu'environ 4m cbft ont été retirés du marché en avril. Au moins deux unités ont été envoyées sur le subcontinent indien pour y être démantelées. Paradoxalement, c'est la faiblesse du prix du pétrole qui a permis aux plus grands navires d'être plus concurrentiels face aux lignes conteneurs, qui sont une cause indirecte du recul de la demande. Tant que le Naira nigérian, lié au prix du pétrole, restera faible, les restrictions qui pèsent sur la demande principale ont peu de chance d'être levées.



■ **Idyl lance Maghreb Palm Biotechnologies.** Le groupe renforce sa présence dans la filière dattes, en ouvrant une filiale spécialisée dans la production de plants certifiés obtenus par organogénèse. Basée près d'Agadir au Maroc, Maghreb Palm Biotechnologies propose des variétés à haute valeur ajoutée comme Medjoul, Bouffegous, Bouzekri et Aziza. Par ailleurs, cette structure propose aussi un service à la carte pour aider les producteurs dans leurs projets.

Source : maghrebpalm.com



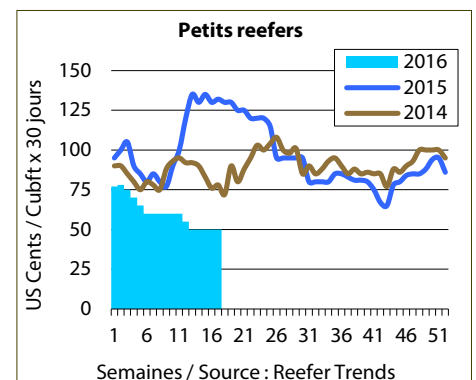
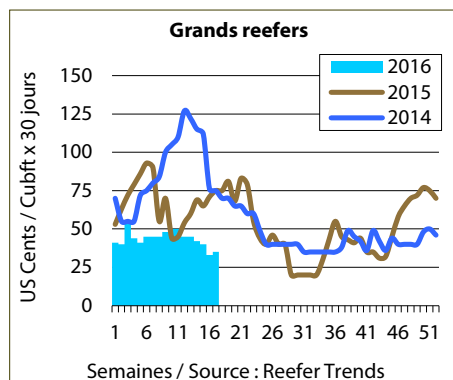
■ **Un système de mûrissement « à la palette » chez Interko.** La technologie développée permet de piloter individuellement le processus de mûrissement de chacune des palettes présentes dans la chambre (7 à 14 sur un niveau ou de 14 à 30). Par ailleurs, un large couloir central permet une maintenance aisée de toutes les palettes. Le fabricant met en avant l'intérêt de ce système pour le mûrissement de fruits demandant un traitement individuel, comme les pêches et nectarines, les poires et les exotiques.

Source : interko.com

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



EUROPE	MARCHES SPOT		
	Moyennes mensuelles		
	USD cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
	Avril 2016	39	51
	Avril 2015	79	126
	Avril 2014	65	84

2016 FOOD EXHIBITION CALENDAR

RWANDA

AgroFood

FOOD, AGRICULTURE & TECHNOLOGIES EXHIBITION

26-28 May 2016

Kigali / RWANDA

RWANDA FOODDEXPO 2016

INTERNATIONAL FOOD, AGRICULTURE AND TECHNOLOGIES EXHIBITION

Rwanda continues to spend millions of US Dollars on importing food items that can not be produced locally. Rwanda is one of the fastest growing economies in Central Africa and has achieved impressive development progress since 1994.

www.rwandaagrofood.com

MOROCCO FOODDEXPO 2016

INTERNATIONAL FOOD, HOSPITALITY AND TECHNOLOGIES EXHIBITION

FOODEXPO 2016, will be one of the most important and prestigious trade show in food & agriculture & hospitality sector. MOROCCO FOODEXPO is an effective marketplace. As the main food, hospitality & technologies exhibition in Casablanca, it is a key event for specialists in the industry. It brings together international buyers, government authorities, businessmen, ministry representatives from central government, major Moroccan brands, banks,

www.moroccofoodexpo.com

MOROCCO

FoodExpo

FOOD, HOSPITALITY & TECHNOLOGIES EXHIBITION

01-03 November 2016

Casablanca / MOROCCO

NIGERIA

AgroFood

FOOD, AGRICULTURE & TECHNOLOGIES EXHIBITION

09-11 November 2016

Lagos / NIGERIA

NIGERIA FOODDEXPO 2016

INTERNATIONAL FOOD, AGRICULTURE AND TECHNOLOGIES EXHIBITION

Trade shows put your company and its products face to face with customers and prospects, your main objectives are to generate awareness and ultimately, to make a sale. Nigeria is now Africa's largest foreign direct investments beneficiary, and its diversification is well underway. Indeed, the non-oil sector is growing faster than the oil sector as Nigeria's 180 million-strong population starts getting wealthier and consuming more and more.

www.nigeriaagrofood.com

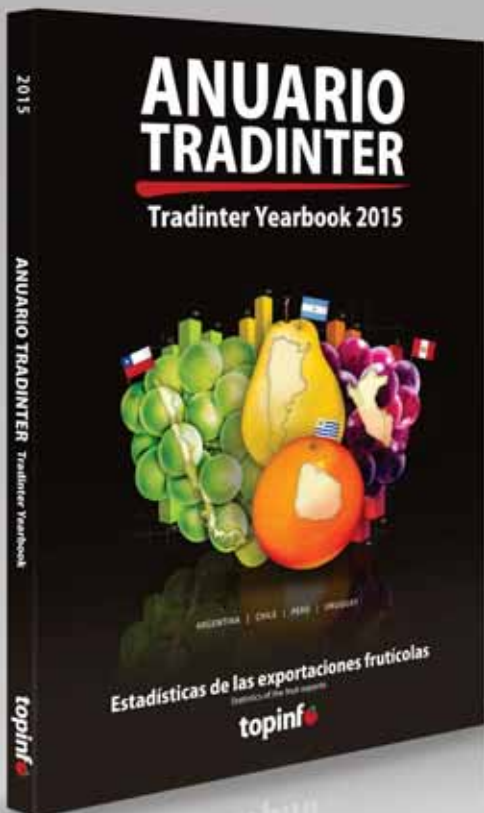


Marché européen des agrumes de contre-saison

Gérer la tension et non la pression



Les agrumes seront chers en Europe durant la saison d'été 2016 ! Les prévisions d'exportation des principaux pays fournisseurs de l'hémisphère Sud affichent des niveaux inférieurs à ceux de la saison passée ou plus faibles qu'attendu. En cause le phénomène El Niño, marqué cette année, qui a provoqué une sécheresse intense dans certaines zones d'Afrique australe et des pluies importantes dans certains pays d'Amérique du Sud. De plus, le marché européen s'annonce très ouvert. Les volumes d'agrumes méditerranéens disponibles à l'heure où démarre la campagne d'été sont nettement inférieurs à la normale et souvent limités à quelques reliquats, les déficits importants d'acteurs clés comme l'Espagne ayant entraîné un déclin précoce des volumes commercialisés. Par ailleurs, l'offre de fruits d'été concurrents devrait être plutôt légère. Ainsi, il faudra vraisemblablement gérer la tension et non la pression sur une bonne part des agrumes de la gamme.



Tradinter Yearbook

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



Tradinter Report®

Weekly market reports

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

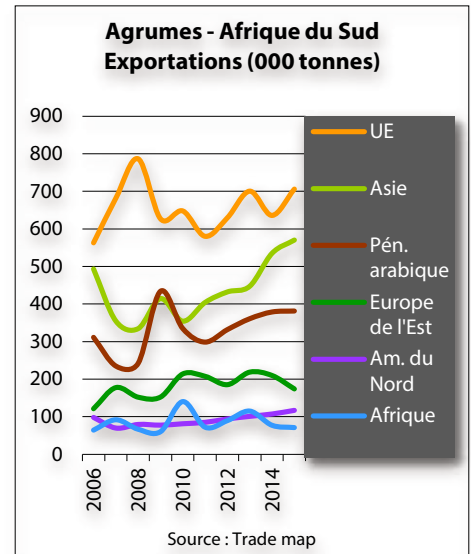
www.top-info.com.ar

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

topinf

Agrumes — Afrique du Sud — Réalisations et prévision d'exportation							
en millions de cartons de 15 kg	2012	2013	2014	2015	2016	2016/2015	2016/moyenne 2012-15
Petits agrumes	7.6	8.4	10.1	10.0	11.2	+ 12 %	+ 24 %
Oranges	71.9	76.2	76.9	77.2	71.5	- 7 %	- 5 %
Navel	24.6	25.4	26.0	24.5	25.0	+ 2 %	0 %
Valencia	47.3	50.8	50.9	52.7	46.4	- 12 %	- 8 %
Citron	10.7	10.6	13.2	15.1	16.1	+ 7 %	+ 30 %
Pomelo	13.0	17.8	15.6	16.1	12.4	- 23 %	- 21 %
Total	103.2	113.0	115.8	118.4	111.1	- 23 %	- 21 %

Source : CGA



Afrique du Sud : une pause dans la croissance de la production

Le principal exportateur d'agrumes de l'hémisphère Sud, qui contrôle à lui seul les deux tiers du commerce citricole mondial durant la période estivale, affiche pour la première fois depuis le début de la décennie des prévisions d'exportation en repli (- 6 % selon le Citrus Growers Association). Cette baisse est la conséquence d'une météorologie particulièrement défavorable dans le nord du pays (Limpopo et Mpumalanga). La baisse des précipitations, fréquente dans cette partie de l'Afrique lors d'un phénomène El Niño fort, a été particulièrement marquée alors que les températures ont été très nettement supérieures aux normales saisonnières. Par ailleurs, un épisode de grêle d'une extrême intensité est venu frapper la région de Hoedspruit. Ainsi, la production de Valencia et de pomelo, cultures phares du nord du pays, devrait connaître une baisse sensible. Le calibrage devrait reculer lui aussi, même si la baisse pourrait être finalement plus légère que prévu grâce à de bonnes pluies de printemps. Ce déficit de production jouera un rôle structurant sur le marché mondial de ces deux spécialités, très largement contrôlé par l'Afrique du Sud durant la période estivale. En revanche, les productions du sud du pays ont moins souffert. Le potentiel export serait proche de la moyenne de ces deux dernières saisons en Navel. Il progresserait même de manière sensible pour atteindre un niveau historique en citron (+ 14 % par rapport à la moyenne) et en petits agrumes (+ 11 % par rapport à la moyenne), groupes variétaux pour lesquels les plantations ont beaucoup progressé ces dernières années.



L'UE-28, une valeur sûre en 2016, mais parmi d'autres marchés stratégiques

La question de la répartition des volumes sud-africains se pose chaque année avec une plus forte acuité, tant les débouchés export du pays tendent à se diversifier. Avec 650 000 à 700 000 t par an, l'UE-28 reste un marché clé, mais qui est maintenant talonné par l'Asie (550 000 t en 2015), suivie d'un peu plus loin par le Moyen-Orient (environ 380 000 t en 2015) et l'Amérique du Nord (environ 90 000 t). Certes, le marché communautaire a des atouts à faire valoir cette saison (prix vraisemblablement soutenus et contexte de change favorable), même si la gestion des problèmes sanitaires reste complexe. Pour autant, les exportateurs sud-africains ne devraient pas délaisser ces débouchés alternatifs, en règle générale rémunérateurs et stratégiques par leur potentiel de croissance, avec un petit bémol conjoncturel peut-être cette saison pour le Moyen-Orient, où la situation économique est dégradée par la faiblesse des cours du pétrole. La position de la Russie semble moins solide et la redistribution vers l'UE-28 d'une partie des 90 000 à 100 000 t qui lui sont allouées annuellement est peut-être envisageable.

AC&SD 2016



> **Montpellier, 12-14 December 2016**

International conference on Agri-Chains and Sustainable Development

Linking local and global dynamics

- AC&SD 2016 will bring participants from all world regions to debate about the role of agricultural value chains in implementing global and local frameworks and partnerships for translating the Sustainable Development Goals into reality. Agricultural value chains form spaces where local and global challenges to sustainability connect and within which local and global actors experiment and negotiate innovative solutions.

- Distinguished keynote speakers and up to 250 delegates, including key actors from developing countries and innovators from the field, are expected at the conference venue in Montpellier.

- This conference is organized by Cirad in partnership with AFD, Agropolis International, Agreenium, Agrinatura, AgroParisTech, the CGIAR consortium and CGIAR Research Program on Policies, Institutions, and Markets (PIM), IDS (University of Sussex), Inra, IRD, Michigan State University, Montpellier SupAgro, the Moringa Fund, the RIMISP, and Wageningen University, and with the support of the French Ministry of Foreign Affairs.

The conference aims at:

- 1] Nourishing the dialogue with decision makers for enriching policy and strategy formulation towards sustainable development, using agricultural value chains as effective levers for action;
- 2] Engaging further scientists and experts into innovative experiences for an inclusive and sustainable economy and in imagining new models of development;
- 3] Shedding light on new patterns of public/private partnerships and investments and on multistakeholder alliances for sustainable value chains.

Participants will be called to share knowledge, innovative practices and ideas through plenary sessions and a series of parallel sessions, where both communications and posters will be discussed.

The debates will be devoted to the following themes:

- Performance and evaluation of agri-chains with respect to the SDGs.
- Public policies and agri-chain governance mechanisms in support of the SDGs.
- Concrete innovations and partnerships for transforming agri-chains towards SDGs.

Contact and follow us on

<http://acsd2016.cirad.fr/>

 #acsdmpl

acsd2016@cirad.fr



> Deadline for submission of special sessions:
27 June 2016

> Deadline for submission of communications:
25 July 2016



Argentine : la production n'est toujours pas à son niveau nominal

L'année 2016 marquera-t-elle la fin de la descente aux enfers des exportations d'agrumes argentines ? Vraisemblablement, mais les volumes destinés au marché international, divisés par deux en moins de dix ans, ne devraient remonter que modestement. Certes, la récolte est d'un niveau plus important qu'en 2014 et 2015, mais elle n'a toujours pas retrouvé son plein potentiel. Les stigmates du fort épisode de gel de 2013 et de la sécheresse de 2014 se sont atténués, mais demeurent encore présents, notamment sur les vieux vergers. De plus, la pluviométrie a été excessive et a pesé sur la production, un printemps pourri ayant succédé à un hiver très arrosé (des inondations importantes ont même frappé la région littorale du pays en avril). Cette pluviométrie anormale aura aussi des conséquences multiples et négatives à l'export. La plus évidente est une propension accrue aux problèmes sanitaires, dans un contexte de très grande vigilance des autorités européennes, notamment vis-à-vis du black spot. Il est clair que le renforcement des contrôles décidé par l'organisme de protection phytosa-

nitaire argentin (SENASA) ne sera pas sans impact sur les volumes destinés à l'UE-28. Par ailleurs, une partie plus importante des fruits que de coutume pourrait être d'un calibre trop fort ou ne pas atteindre les critères de qualité requis pour l'export (renforcés ces dernières années pour le citron par la charte « All lemon »). Il faut par ailleurs souligner que le marché du jus et de ses dérivés est moins lucratif qu'en 2014 ou 2015, mais reste néanmoins très rémunérateur. Certes, la politique économique plus favorable à l'export, récemment mise en place par le gouvernement Macri, redonne de l'espoir aux professionnels (fin de la taxe de 5 % sur les exportations, découplage peso/dollar). Néanmoins, le redressement ne sera que progressif : l'inflation continue de filer (hausse d'environ 30 % cette année des salaires et de l'énergie) et gomme partiellement les gains liés au change. Une part très significative des exportateurs d'orange et de petits agrumes reste dans une situation économique très précaire, après une succession de campagnes très difficiles, car ils n'ont pas pu enregistrer leurs vergers à l'export faute de moyens pour appliquer les protocoles sanitaires. Les exportations de ces deux groupes variétaux risquent donc de ne pas connaître le mouvement de hausse modérée des exportations attendu en citron.

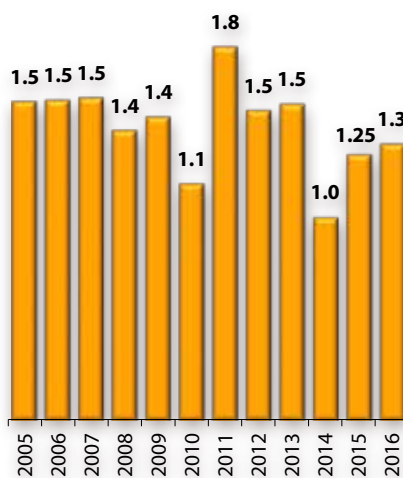
Citron — Argentine — Prix des dérivés

	Été 2014	Période 2012-2013	Printemps 2016
Jus concentré 400 GPL fob Argentine en USD/t	5 000-5 500	1 500-2 500	3 900
Huile essentielle exw Europe en USD/t	55 000	28 000 -30 000	40 000

Source : Foodnews

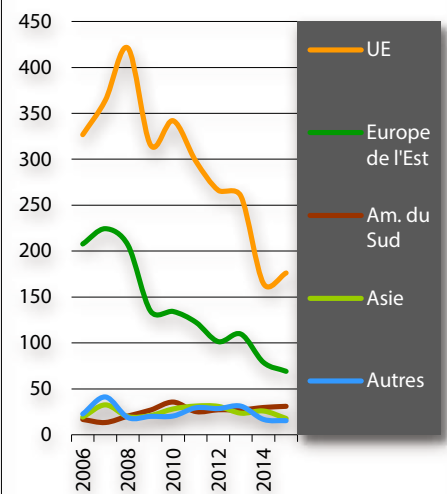


Citron - Argentine - Production (millions de tonnes)



Sources professionnelles, Federcitrus

Agrumes - Argentine - Exportations (000 tonnes)



Source : Trade map



ASIA
FRUIT
LOGISTICA

together
with
同期举办

ASIAFRUIT
CONGRESS

Asia's fresh
produce
trading hub

AsiaWorld-
Expo,
Hong Kong

亚洲新鲜
果蔬行业
贸易中心

2016年9月
7-9日

中国香港
亚洲国际
博览馆

7-9 September 2016

ASIA FRUIT
LOGISTICA

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

www.asiafruitlogistica.com

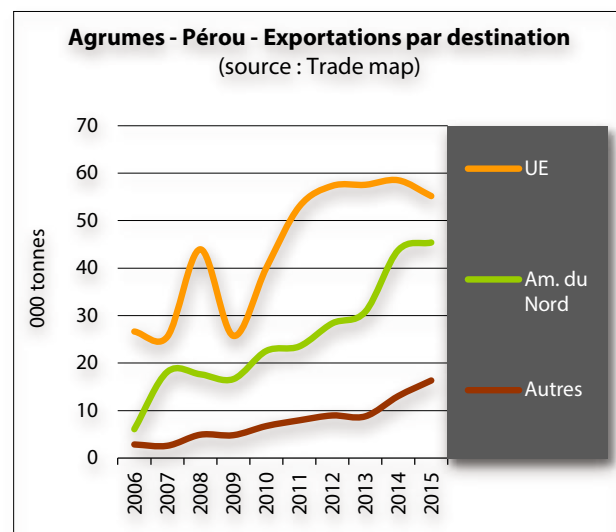
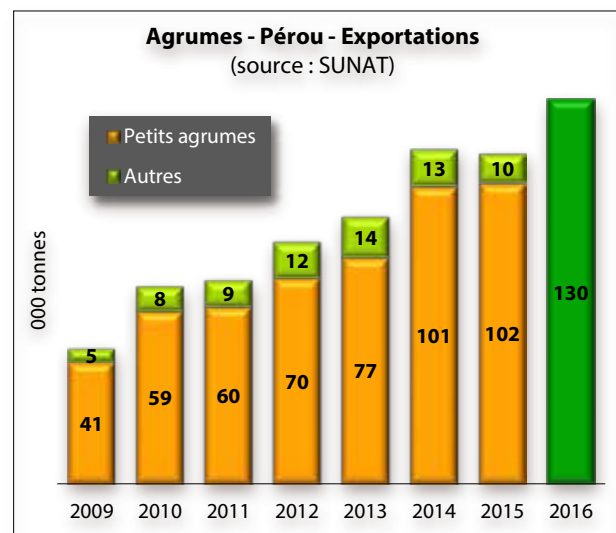
Promo Intex
2, rue Wauthier · 78100 Saint Germain en Laye
Tel +33 1 39 62 11 93 · Fax +33 9 70 06 82 33
p.canovamenke@promo-intex.com

Uruguay : des améliorations structurelles, mais une année très arrosée

Aucune prévision de production n'a été diffusée à l'heure où nous mettons sous presse. Pour autant, il apparaît que la météo a également été très atypique. Le nord du pays, où se concentre la grande majorité de la production (en particulier de petits agrumes et d'orange) a été très arrosé, le sud restant à l'inverse particulièrement sec. Tout comme en Argentine, les autorités du pays ont fortement renforcé les mesures de contrôle du black spot, après une saison 2015 où 70 lots positifs ont été interceptés aux frontières communautaires. Pour autant, le risque sanitaire semble relativement élevé cette saison, alors que les contrôles seront particulièrement stricts. Ainsi, les exportations vers l'UE-28 risquent fort de ne guère progresser par rapport à la saison passée, notamment pour la grande spécialité du pays, la Valencia. Dommage que cette conjoncture défavorable mette au second plan le mouvement de rénovation du secteur, qui se poursuit. Le processus de reconversion variétale, soutenu depuis 2010 par le « plan citricola » est toujours en marche (arrachage des vieux vergers d'Ellendale et de Valencia au profit de plants certifiés de variétés plus compétitives) et l'irrigation gagne lentement du terrain (environ 75 % des vergers export équipés). Par ailleurs, le mouvement de diversification des débouchés export suivra son cours, notamment au profit du marché des États-Unis ouvert depuis 2013.

Pérou : retour à un rythme de croissance rapide

Après une année 2015 de quasi statu quo, les exportations péruviennes devraient recouvrer le rythme de croissance soutenu connu depuis le milieu de la décennie précédente. Les volumes proposés sur le marché international devraient atteindre 130 000 t en 2016, niveau marquant une progression d'environ 15 % par rapport à la saison précédente. Rien d'étonnant car le verger se développe d'environ 1 000 ha par an selon ProCitrus. Comme de coutume, les exportations seront composées à plus de 80 % de petits agrumes. Les W. Murcott continueront de monter en puissance, aux côtés des Satsuma et Tangelo (Minneola notamment) qui constituent le socle de la gamme variétale. Pour autant, les envois vers l'UE-28 ne devraient pas progresser sensiblement. Tout comme leurs homologues argentins et uruguayens, les exportateurs péruviens devraient poursuivre le mouvement de diversification de leurs débouchés. Une nécessité vu les perspectives de croissance de la production (environ 8 000 ha de jeunes plantations à vocation export en place). L'essentiel des efforts de développement devrait porter sur le marché des États-Unis, tout aussi lucratif que l'UE-28, plus proche et offrant d'intéressantes perspectives de croissance. Les marchés d'Asie font aussi partie des axes stratégiques, tout comme ceux des pays voisins d'Amérique latine.



Agrumes de Méditerranée — Prix import en semaine 20			
euros/kg	2016	Comparée à	
		2015	moyenne 2012-2015
Citron Verna Espagne - calibre 45/50	2.40	100 %	114 %
Orange Navelate Espagne - calibre 4/5	0.95	19 %	34 %
Pomelo Star Ruby Israël - calibre 40/45	0.84	4 %	14 %

Source : CIRAD



Une concurrence particulièrement limitée des agrumes méditerranéens

Le fournisseur du marché d'été le plus déficitaire cette saison est sans conteste la Méditerranée. En règle générale, certaines productions tardives de l'hémisphère Nord restent disponibles durant la première partie de l'été. Une tendance qui s'est sensiblement renforcée ces dernières années pour certains produits, avec notamment le développement d'une large gamme d'oranges Navel super tardives (Powell, Chislett, Barnfield, etc.) et plus récemment le regain d'intérêt pour la plantation de citron Verna en Espagne. Cependant, le déficit d'acteurs méditerranéens clés comme l'Espagne a été tel que le marché européen devrait être pratiquement vide cette saison dès le début du mois de juin. Ainsi, la campagne de l'hémisphère Sud s'ouvre dans un contexte de prix particulièrement élevés des dernières productions méditerranéennes.



Un déficit probable des fruits à noyau concurrents

La concurrence des derniers fruits à pépins et des fruits stars de l'été (pêche, nectarine, abricot, etc.) devrait être plus faible que de coutume. Certes, les stocks européens de pomme affichaient début avril un niveau supérieur d'environ 20 % à la moyenne. Cependant, les ventes se sont accélérées en avril, notamment en raison du retard des productions européennes de fruits à noyau. Ces dernières ont perdu leur précocité suite à un printemps souvent froid et pluvieux, qui risque fort d'avoir des conséquences négatives sur les niveaux de production. La baisse est confirmée en abricot (- 11 % par rapport à la moyenne au niveau européen, avec des reculs plus prononcés en France et en Italie). Elle est fortement suspectée en pêche, même si les chiffres officiels manquent encore pour le confirmer ■

Eric Imbert, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr

Marché européen du pomelo de l'hémisphère Sud

Marché européen dégagé et déficit majeur de l'Afrique du Sud

Le pomelo fut la bonne surprise du marché des agrumes d'été en 2015. Tout laisse penser que les prix devraient également afficher un niveau très soutenu cette année, du moins pour les fruits de bon calibre.

La saison d'été a démarré sur un marché encore plus dégagé qu'en 2015. La Floride, chaque année plus légère en volume, a terminé sa campagne dès la première quinzaine de mai, dans la douleur pour les opérateurs confrontés à des problèmes de tenue des fruits. Les fournisseurs méditerranéens ont amorcé leur déclin encore plus précocement qu'en 2015. Les derniers volumes disponibles, qui représentent des quantités limitées, devraient tous avoir été commercialisés d'ici fin mai.

L'Afrique du Sud, pratiquement seule en lice sur le marché communautaire depuis le début de la décennie, affiche un potentiel export figurant parmi les plus faibles de ces dix dernières années (12.4 millions de colis, niveau en recul d'environ 20 % par rapport à 2015 et à la moyenne quadriennale). Si la baisse comporte une composante structurelle (le verger a perdu environ 700 ha entre 2012 et 2014), elle s'explique surtout par des facteurs conjoncturels. D'une part, 2016 est une année d'alternance négative de production. D'autre part, et surtout, c'est cette culture, concentrée à plus de 75 % dans les provinces les plus septentrionales du pays, qui a été la plus touchée par les problèmes climatiques. La sécheresse a été particulièrement prononcée dans les trois pôles de production principaux du pays (Letsitele, Onderberg et Hoedspruit, frappé de surcroît par un violent épisode de grêle).

Par ailleurs, la concurrence avec les marchés plus rémunérateurs d'Asie restera très vive. Certes, le Japon, où la demande est très élastique, accepte mal la tendance à la remontée des prix et absorbe des volumes chaque année plus limités. Néanmoins, ce pays reste le premier marché de l'Afrique du Sud pour le pomelo et la forte dévaluation du rand par rapport au yen (plus forte que celle enregistrée face à l'euro) devrait redonner un peu de lustre à ce marché. Par ailleurs, d'autres marchés d'Asie sont devenus des destinations importantes et plus lucratives que l'Europe. La tendance à la croissance des envois vers la Chine est forte (28 000 t importées en 2015, Hong Kong et Taipei chinois compris, contre moins de 10 000 t en 2012). C'est aussi le cas vers la Corée du Sud (10 000 t importées en 2015, contre zéro en 2012).

Le calibrage des fruits ne reculera vraisemblablement pas aussi notablement que prévu. Les pluies du printemps semblent avoir permis un certain rattrapage des effets négatifs de la sécheresse. Le recours à une récolte sélective devrait aussi permettre de gagner quelques millimètres, ainsi qu'un plus grand étalement des arrivages (une des clés de la réussite de la campagne 2015). Il sera particulièrement bienvenu en 2016, le démarrage de la saison mexicaine s'annonçant plus progressif qu'en 2015. Espérons que l'attractivité des prix ne vienne pas contrarier cette belle planification stratégique...

Quelques volumes complémentaires en provenance du Zimbabwe (déficit de production de 10 %) et du Swaziland (hausse de production de 10 %) seront aussi disponibles.





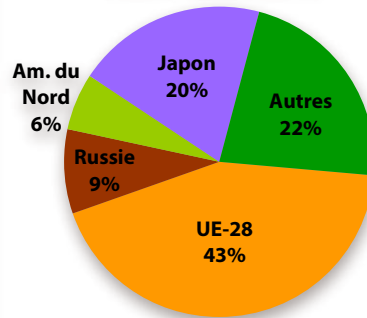
Pomelo — Hémisphère Sud — Prévisions 2016

en tonnes	Prévisions 2016	Comparaison 2016 sur	
		2015	moyenne 2012-2015
Afrique du Sud	186 000	- 23 %	- 21 %

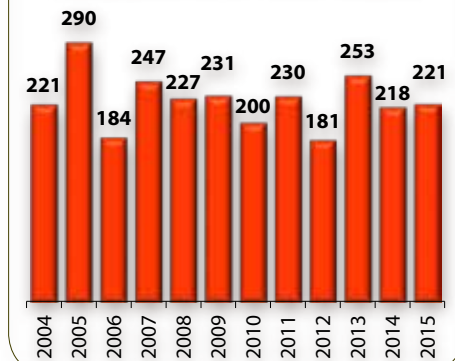
Sources professionnelles, Freshfel, douanes



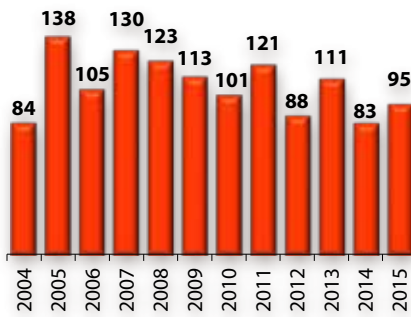
**Pomelo de l'hémisphère Sud
Importations par marché**
(source : douanes 2015)



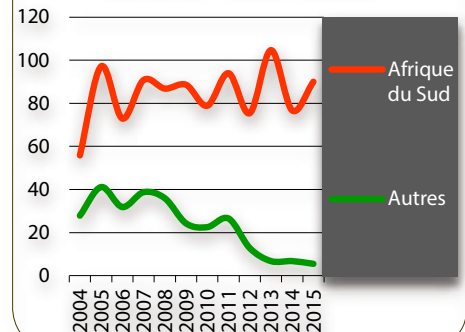
Pomelo de l'hémisphère Sud - Commerce mondial (000 tonnes - source : douanes)



Pomelo - UE-28 - Importations en provenance de l'hémisphère Sud
(000 tonnes - source : Eurostat)



**Pomelo de l'hémisphère Sud - UE-28
Principaux fournisseurs**
(000 tonnes - source : Eurostat)



Pomelo — Union européenne — Importations en provenance de l'hémisphère Sud

en tonnes	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total hém. Sud	138 291	104 771	129 566	122 792	112 876	101 410	120 529	88 210	111 461	83 451	95 489
Afrique du Sud	97 170	72 924	90 825	86 852	88 616	78 897	94 006	75 412	104 725	76 707	90 030
Zimbabwe	5 001	2 227	3 556	1 409	1 947	2 053	2 228	1 360	2 414	2 133	2 139
Chili	474	2 513	959	719	70	363	18	176	105	64	1 660
Autres	85	87	180	83	255	251	-	457	721	556	899
Swaziland	7 197	7 210	10 085	9 260	6 707	9 906	14 986	8 480	2 328	3 933	647
Uruguay	576	2 063	775	298	213	140	-	-	-	-	115
Argentine	26 869	17 627	23 186	24 171	14 828	9 129	8 276	1 485	1 080	59	-
Mozambique	919	120	-	-	240	669	1 016	840	89	-	-

Source : Eurostat

Marché européen du citron de l'hémisphère Sud

Un marché communautaire vide et une progression contenue des arrivages de l'hémisphère Sud

Pour la troisième saison consécutive, le citron sera cher (et même sûrement très cher) durant la période estivale en Europe. La progression des arrivages de l'hémisphère Sud ne devrait être que d'une ampleur relativement modeste, alors que le marché est vide en raison de la fin précoce des campagnes méditerranéennes.

Dire que le marché européen est ouvert en ce début de campagne 2016 est un euphémisme. Les rares derniers volumes de l'hémisphère Nord se commercialisaient courant mai à des niveaux de prix jamais vus par le passé (2.00 euros/kg stade import et plus de 1.30 euro/kg stade production mi-mai). La production espagnole, déjà courte en Primofiore, s'est montrée particulièrement limitée pour la variété plus tardive Verna (à peine plus de la moitié d'une récolte normale). Les autres grands acteurs de la région méditerranéenne affichaient eux aussi une récolte modeste. Malgré une bonne charge des arbres, la récolte italienne a été déficitaire car la sécheresse n'a pas permis une croissance normale des fruits. Enfin, les statistiques d'exportation de la Turquie montrent un déficit d'environ 10 % par rapport à la saison passée, en raison vraisemblablement d'un déficit de production de la région égéenne.

Les arrivages de l'hémisphère Sud dans la Communauté devraient revenir à un niveau plus soutenu que durant les « petites » saisons 2014 et 2015, mais sans battre de record malgré le contexte. Avec environ 1.3 million de tonnes attendues en 2016, la récolte argentine continue son lent processus de récupération après le gel de 2013, mais ne recouvre toujours pas son plein potentiel. Par ailleurs, le taux d'écart de triage devrait être supérieur à la normale en raison de l'abondance des précipitations dans la région de Tucuman. Les rejets pour excès de calibre ou tenue fragile risquent d'être plus élevés que de coutume, notamment durant la deuxième partie de saison. De plus, les contrôles sanitaires ont été nettement renforcés en amont sous la pression de la Communauté européenne, alors que la propension aux problèmes fongiques s'annonce élevée du fait de la grande humidité. Ainsi, la part de la récolte dédiée à l'export risque d'être plutôt dans la moyenne basse (notamment à destination de l'UE-28), d'autant que le niveau toujours très soutenu des cours des produits dérivés ne devrait pas inciter les producteurs à prendre de risques. Certes, les prix du jus concentré ou de l'huile essentielle ne sont

plus aussi astronomiques que durant l'été 2014, mais ils restent néanmoins très soutenus. Faudra-t-il partager ces volumes dès cette campagne avec un nouveau marché de poids, à savoir celui des États-Unis ? Certes, l'énième résurgence du « serpent de mer » de la réouverture des frontières américaines au citron argentin semble sérieuse cette fois, puisque appuyée par le président Obama lui-même. Pour autant, la procédure d'ouverture ne pourra pas aboutir avant la fin 2016 dans le meilleur des cas. La publication du protocole (le 10 mai 2016) doit être suivie d'une période de consultation de 60 jours (qui peut être prolongée de 30 jours), puis de deux à trois mois d'analyse des commentaires et d'ajustements techniques.

La progression de la production sud-africaine sera notable cette saison encore. Rien d'étonnant car le verger a gagné plus de 2 000 ha entre le début de la décennie et 2014. La croissance des surfaces est notable, tant dans le pôle historique de l'Eastern Cape (Sundays River) que dans les zones de développement plus récent et au calendrier plus précoce du Limpopo (Marble Hall, Hoedspruit). Ainsi, le potentiel export devrait atteindre un niveau record de 16 millions de colis (+ 7 % par rapport à 2015 et + 30 % par rapport à la moyenne quadriennale). L'Europe devrait donc pouvoir bénéficier d'une partie de cette production additionnelle et, peut-être, d'une baisse des envois vers la Russie. La fragilité des marchés du Moyen-Orient, principale destination du citron sud-africain, pourrait peut-être provoquer aussi un léger report.

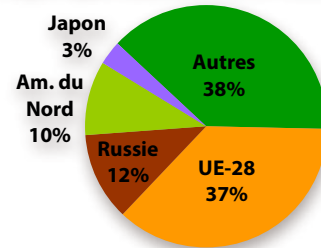
L'Uruguay et le Chili continueront de compléter l'offre.



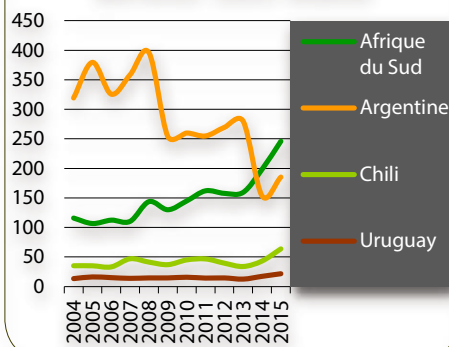
Citron — Hémisphère Sud — Prévisions 2016			
en tonnes	Prévisions 2016	Comparaison 2016 sur	
		2015	moyenne 2012-2015*
Argentine	210 000	+ 13 %	- 14 %
Afrique du Sud	240 000	+ 7 %	+ 30 %
Total	450 000	+ 9 %	+ 6 %

* hors 2014 pour l'Argentine / Sources professionnelles

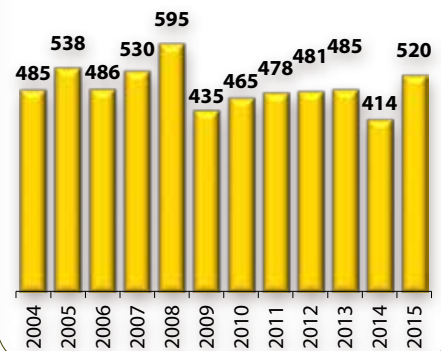
Citron de l'hémisphère Sud
Import par marché (source : douanes 2015)



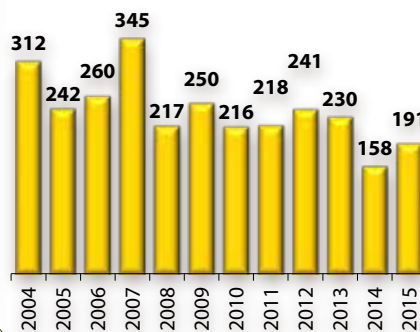
Citron - Hémisphère Sud - Exportations des principaux fournisseurs
(000 tonnes - source : douanes)



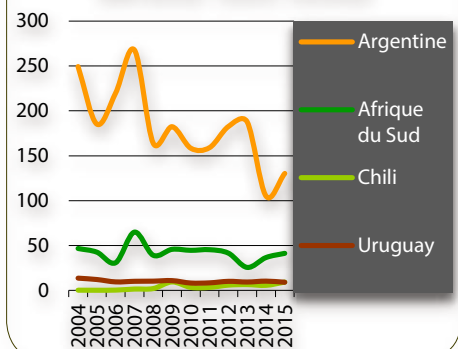
Citron de l'hémisphère Sud - Commerce mondial
(000 tonnes - source : douanes)



Citron - UE-28 - Importations en provenance de l'hémisphère Sud
(000 tonnes - source : Eurostat)



Citron de l'hémisphère Sud - UE-28 Principaux fournisseurs
(000 tonnes - source : Eurostat)



Citron — Union européenne — Importations en provenance de l'hémisphère Sud

en tonnes	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total hém. Sud	242 182	260 389	344 793	216 854	250 009	215 532	217 737	241 025	229 847	158 266	190 961
Argentine	185 303	219 942	267 893	163 969	182 387	158 391	159 063	182 580	187 725	105 118	130 264
Afrique du Sud	42 466	30 722	64 830	39 007	45 633	44 532	45 233	41 385	25 482	36 482	41 191
Chili	25	187	1 353	1 888	9 275	3 211	3 217	5 751	6 333	5 505	9 126
Uruguay	11 983	9 342	10 002	10 166	10 762	8 064	8 280	9 959	9 194	10 194	8 933
Rép. dom.	38	99	237	1 172	1 947	1 198	1 943	1 256	832	658	920
Brésil	2 366	96	477	652	5	136	-	92	249	190	408
Zimbabwe	-	2	3	-	-	-	-	2	32	120	119

Source : Eurostat

Marché européen des petits agrumes de l'hémisphère Sud

Des volumes de variétés tardives en progression

A la différence des autres familles d'agrumes, le scénario pour les petits agrumes devrait être assez classique. L'approvisionnement du marché européen, qui stagne depuis une dizaine d'années entre 160 000 et 180 000 t, devrait se situer plutôt dans la fourchette haute en 2016 et poursuivre sa montée en gamme.

L'Afrique du Sud sera en mesure de renforcer ses parts de marché dans la Communauté. La production continue de monter en puissance, grâce aux 2 700 ha de plantations supplémentaires mis en place entre le début de la décennie et 2014. Les problèmes climatiques ayant touché la partie septentrionale n'ont eu qu'un impact très limité sur cette famille d'agrumes, les trois quarts du verger se concentrant dans la partie méridionale (provinces de l'Eastern et du Western Cape). Ainsi, les exportations devraient atteindre un niveau record de 11,2 millions de colis, marquant une progression d'un peu plus de 10 % par rapport à la saison 2015 et de 24 % par rapport à la moyenne quadriennale. Sans surprise, la hausse des volumes sera sensible en Nova, variété largement plantée jusqu'en 2012, et en hybrides tardifs. Des surfaces importantes de jeunes vergers de Nadorcott et Tango, plantées en 2011 et 2012, commencent à monter en puissance. Le calibrage apparaît d'un bon niveau. Comme les années précédentes, le marché communautaire devrait recevoir la majeure partie des volumes.

Le Pérou disposera d'un potentiel « seulement » légèrement supérieur à celui de 2015. Une surprise, vu la croissance extrêmement rapide du verger (+ 1 000 ha par an selon ProCitrus, essentiellement plantés en variétés tardives). Les envois vers l'UE-28 risquent fort de stagner entre 50 000 et 60 000 t, comme c'est le cas depuis plusieurs saisons. Face à des importateurs européens de plus en plus sélectifs, les exportateurs péruviens devraient continuer leurs efforts de diversification. L'Amérique du Nord talonne aujourd'hui le marché communautaire en termes de volume, alors que les envois vers l'Amérique latine sont en plein développement et ont dépassé 10 000 t en 2015. L'ouverture fin 2015 du marché brésilien devrait renforcer cette tendance.

La présence des petits agrumes argentins et uruguayens devrait être encore très discrète cette saison. Figurant au début de la décennie parmi les fournisseurs leaders du marché communautaire avec des livraisons annuelles de l'ordre de 35 000 à 40 000 t, ces deux origines ont sombré au point de voir les volumes à peine dépasser 10 000 t pour l'Uruguay et 4 000 t pour l'Argentine en 2015. Si rebond il y a en 2016, il ne sera que de faible ampleur. En effet, les fortes pluies qui ont touché les principales zones de production de ce groupe variétal, situées de part et d'autre du fleuve Uruguay dans ces deux pays (provinces de Entre Rios et de Corrientes en Argentine, et de Salto et Paysandu en Uruguay) risquent de réduire la production exportable, en particulier dans un contexte de très net renforcement des contrôles sanitaires vers l'Europe. De plus, bon nombre de producteurs n'ont pu s'inscrire dans les programmes export faute de moyens, après plusieurs saisons particulièrement difficiles au niveau économique. Enfin, le manque de compétitivité de ces deux pays reste marqué sur un marché aussi concurrentiel que celui de l'UE-28 (gamme variétale en évolution, mais restant encore largement centrée sur des variétés vieillissantes), aggravé par la présence de droits de douane significatifs dont leurs compétiteurs sont exemptés.

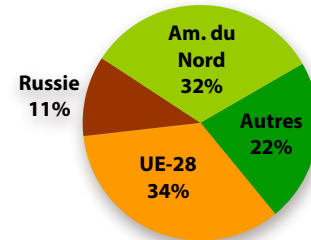


Petits agrumes — Hémisphère Sud — Prévisions 2016

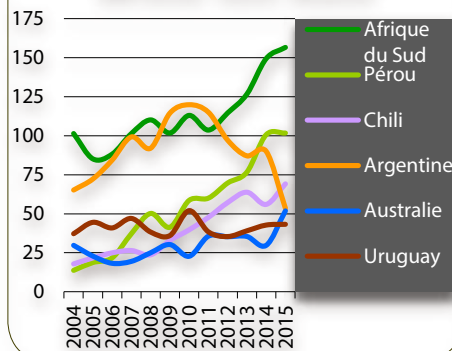
en tonnes	Prévisions 2016	Comparaison 2016 sur	
		2015	moyenne 2012-2015*
Afrique du Sud	168 000	+ 12 %	+ 24 %
Pérou	115 000	+ 13 %	+ 32 %
Total	283 000	+ 10 %	+ 26 %

Sources professionnelles, Freshfel, douanes

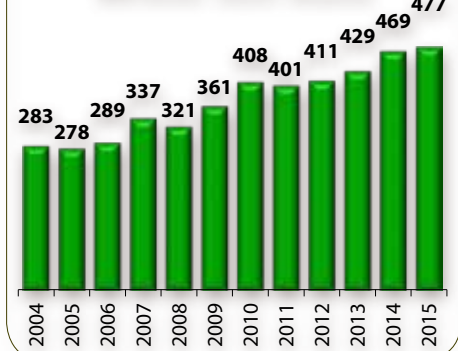
**Petits agrumes de l'hémisphère Sud
Import par marché (source : douanes 2015)**



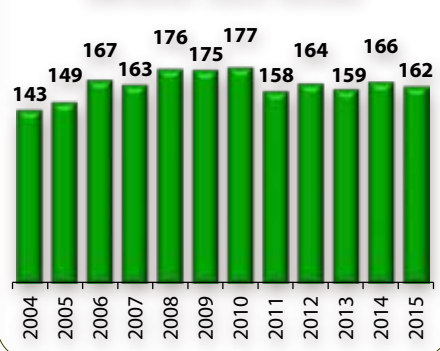
**Petits agrumes - Hémisphère Sud
Exportations des principaux fournisseurs
(000 tonnes - source : douanes)**



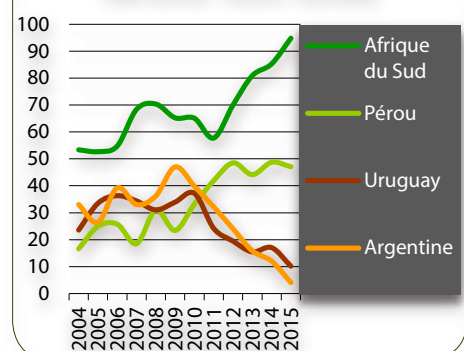
**Petits agrumes de l'hémisphère Sud
Commerce mondial
(000 tonnes - source : douanes)**



**Petits agrumes - UE-28 - Importations
en provenance de l'hémisphère Sud
(000 tonnes - source : Eurostat)**



**Petits agrumes de l'hémisphère Sud
UE-28 - Principaux fournisseurs
(000 tonnes - source : Eurostat)**



Petits agrumes — Union européenne — Importations en provenance de l'hémisphère Sud

en tonnes	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total hém. Sud	148 776	167 143	162 971	175 929	175 157	177 400	157 853	164 109	159 344	165 500	161 900
Afrique du Sud	52 683	54 790	68 412	70 389	65 261	65 100	57 755	70 030	80 948	85 306	94 871
Pérou	24 924	25 728	18 469	30 981	23 414	33 200	41 925	48 536	44 139	48 733	47 102
Uruguay	33 519	36 336	34 359	31 046	33 948	37 200	24 160	19 431	15 469	17 028	10 123
Argentine	26 403	39 271	33 022	36 243	47 020	39 800	32 130	24 025	15 874	11 998	4 068
Chili	6 770	7 618	6 950	4 886	2 249	1 400	1 560	1 314	1 012	1 481	3 296
Australie	456	710	652	926	2 214	500	220	463	1 903	665	1 918
Brésil	3 288	2 059	93	441	378	200	102	310	112	336	567

Source : Eurostat

Marché européen de l'orange de l'hémisphère Sud

Pas de pression, ni en Navel, ni en Valencia

Tout comme en pomelo et en citron, le marché sera particulièrement dégagé dès le démarrage de la saison d'été, avec la fin précoce des campagnes de l'hémisphère Nord. Les prix devraient être soutenus, face à un approvisionnement qui s'annonce moyen en Navel et nettement déficitaire en Valencia et variétés similaires.

Déficit de production oblige, la campagne d'orange d'Espagne a décliné précocement. Les derniers volumes, limités, de Navelate devraient être commercialisés vers le début du mois de juin. La saison de Valencia et variétés assimilées, démarrée tôt et légère en termes de production, devrait elle aussi prendre fin précocement.

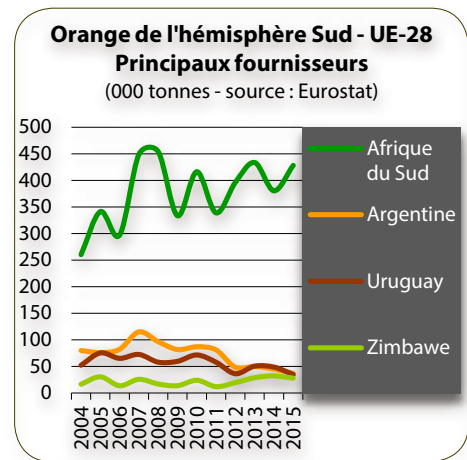
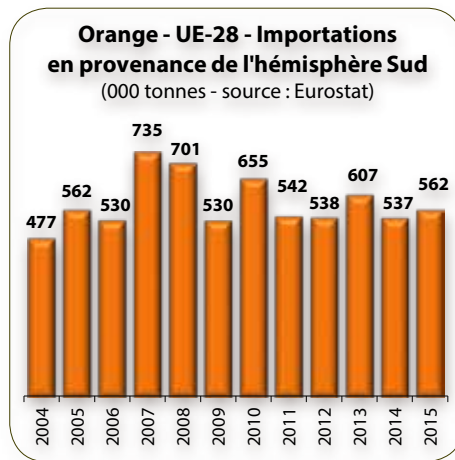
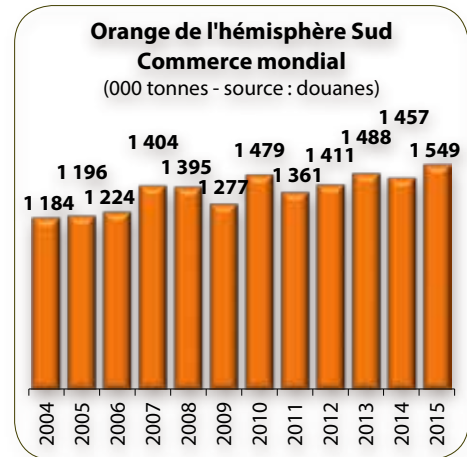
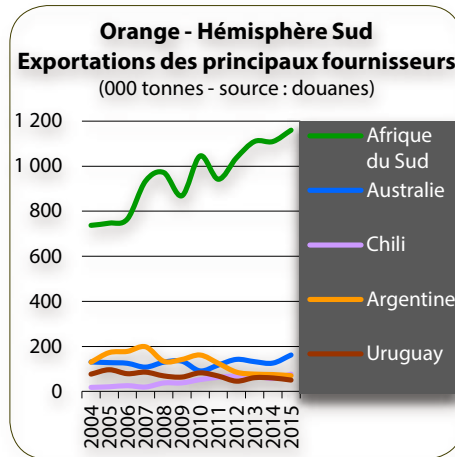
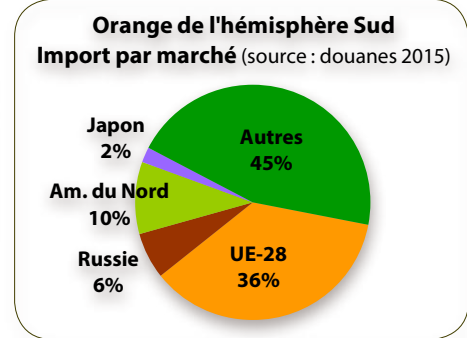
Parallèlement, les volumes en provenance des pays fournisseurs de l'hémisphère Sud s'annoncent stables ou inférieurs à la moyenne selon les variétés. L'Afrique du Sud, qui assure environ les trois quarts de l'approvisionnement du marché communautaire, annonce un potentiel export normal en Navel (25 millions de colis, soit + 2 % sur 2015 et conforme à la moyenne quadriennale). Le bon niveau de récolte des grandes zones de production du sud du pays, où se situe la majeure partie du verger (Sundays River, Western Cape, Patensie) permet de rattraper le déficit des provinces plus septentrionales touchées par la sécheresse (Senwes notamment). La situation est toute différente en Valencia, les principales zones de culture se trouvant dans le nord du pays (Limpopo notamment). Le déficit de production serait de l'ordre de 10 % par rapport à 2015 et à la moyenne quadriennale. La baisse est particulièrement marquée dans la zone leader de Letsitele, mais également à Senwes et plus encore à Hoedspruit, qui figurent aussi parmi les principales régions de production du pays. Si les prix demeurent d'un bon niveau, l'UE-28 pourrait peut-être profiter d'un certain report de volumes d'autres marchés plus fragiles (Russie, qui absorbe un peu plus de 10 % des exportations totales et Moyen-Orient, marché stratégique et recevant environ un quart des envois sud-africains, mais vraisemblablement plus difficile cette saison).

L'Argentine et l'Uruguay restent dans le trio de tête des pays fournisseurs de l'UE-28 durant la saison d'été, mais ont perdu beaucoup de terrain (volumes essentiellement composés de Valencia, passés de 60 000-80 000 t jusqu'au début de la décennie à moins de 40 000 t en 2015). Ces deux pays risquent fort de ne pas regagner de terrain en 2016. Leur récolte, largement concentrée dans la région littorale, tout comme celle des petits agrumes, a été fragilisée par la pluie. Par ailleurs, les contrôles sanitaires seront encore plus stricts pour cette orange tardive, hautement susceptible au black spot, que pour le reste de la gamme. Enfin, les problèmes de compétitivité sont les mêmes que ceux déjà évoqués pour les petits agrumes (droits de douane, etc.).



Orange — Hémisphère Sud — Prévisions 2016			
en tonnes	Prévisions 2016	Comparaison 2016 sur	
		2015	moyenne 2012-2015
Afrique du Sud	1 075 000	- 7 %	- 5 %

Sources professionnelles, douanes



Orange — Union européenne — Importations en provenance de l'hémisphère Sud											
en tonnes	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total hém. Sud	561 676	530 340	734 565	701 032	529 560	655 309	542 240	538 071	606 770	537 007	561 547
Afrique du Sud	341 031	296 973	448 674	453 956	333 211	416 018	338 664	396 015	433 369	380 210	427 987
Argentine	75 607	81 906	114 628	96 350	81 413	86 702	80 720	47 971	49 621	44 737	36 607
Uruguay	75 145	64 930	72 261	57 700	59 293	71 279	57 610	36 012	50 243	48 413	34 433
Zimbabwe	30 153	13 342	25 488	16 582	13 517	23 705	11 645	19 257	28 471	31 918	27 642
Brésil	20 459	47 937	34 066	26 091	16 217	33 903	26 872	13 276	21 248	18 690	21 192
Swaziland	10 375	13 654	19 274	14 878	12 983	9 566	11 879	12 005	9 801	2 494	6 382
Pérou	166	454	5 921	12 361	2 678	6 192	9 892	7 254	10 565	8 672	6 315
Chili	4 426	10 105	9 006	21 385	8 609	6 899	4 716	5 730	2 208	1 557	800
Australie	4 315	1 041	5 250	1 730	1 640	1 045	243	553	487	318	187

Source : Eurostat

Fiche pays producteur

Les petits agrumes au Pérou

par Carolina Dawson et Eric Imbert

De développement récent, l'industrie export des petits agrumes du Pérou a connu une croissance explosive pour devenir la deuxième de l'hémisphère Sud en termes de volume en à peine plus d'une dizaine d'années. Les professionnels ont su tirer profit d'une très forte compétitivité prix pour devenir des fournisseurs majeurs du marché européen puis des États-Unis. Face à la forte montée de la production attendue les prochaines années, l'industrie péruvienne doit accroître ses débouchés en développant les ventes locales et en accroissant les envois vers des marchés à la recherche d'une offre d'entrée de gamme.



© Carolina Dawson

Petits agrumes — Pérou

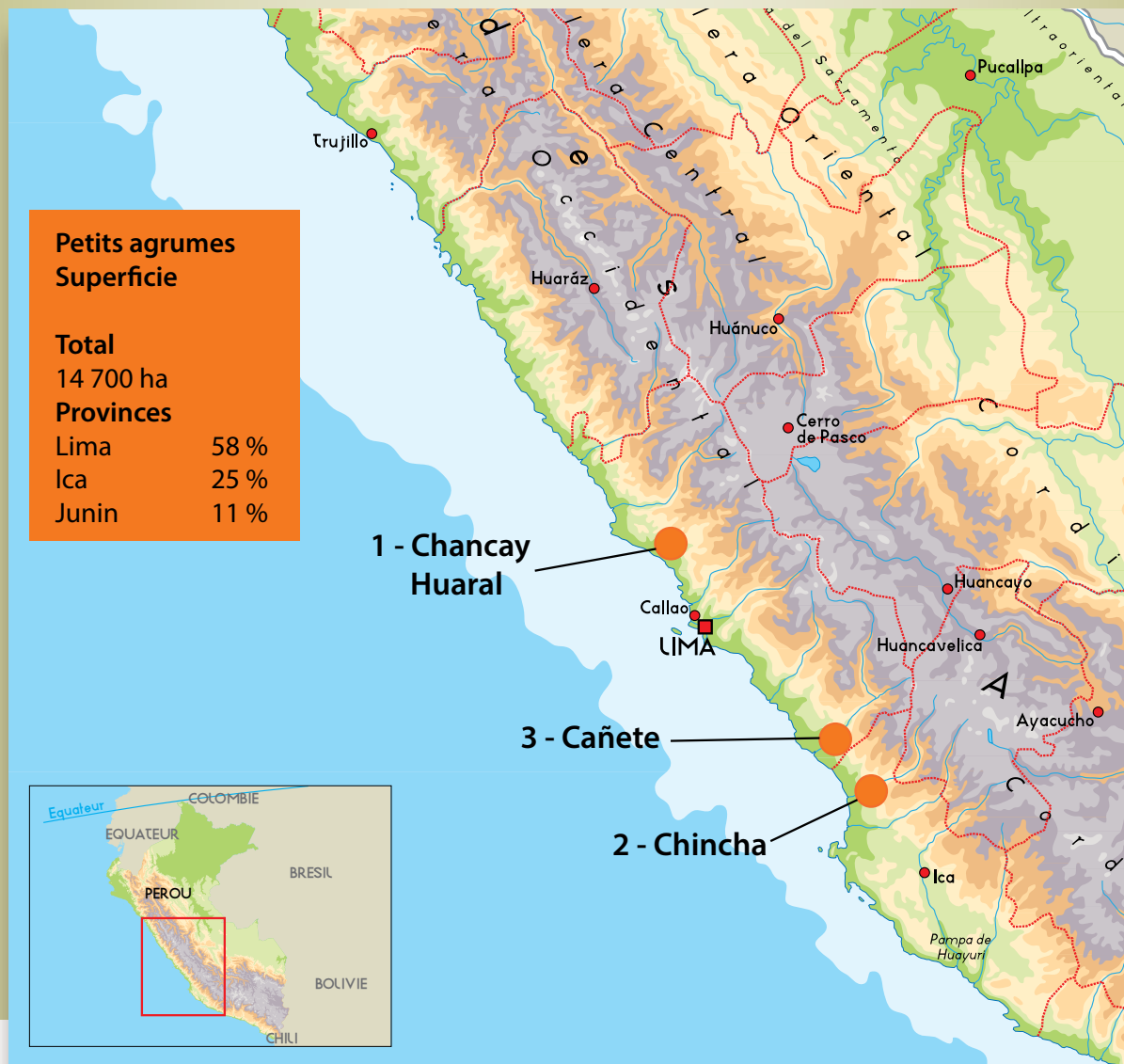
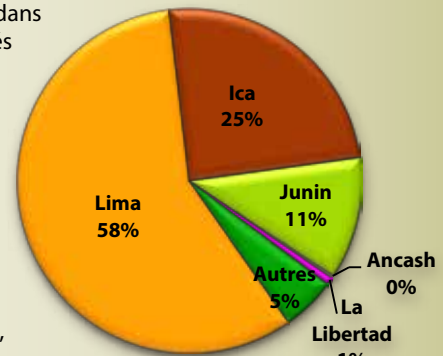
Localisation

Contrairement aux agrumes traditionnels comme l'orange, très présents dans la partie amazonienne (piémont), les petits agrumes d'export sont cultivés essentiellement sur la côte centrale au climat désertique, et concentrés à plus de 80 % dans les vallées des départements de Lima (vallées de Chancay et de Huaral au nord et de Cañete au sud) et Ica (principalement Chincha).

Les conditions de culture, très particulières pour une zone tropicale en raison de la présence de la Cordillère des Andes à l'Est et du courant marin froid de Humboldt à l'Ouest, présentent des atouts pour développer une agrumiculture d'exportation. Les sols sont sableux et la pression phytosanitaire faible : la prévalence des problèmes fongiques est limitée, le greening est encore absent et la mouche des fruits a été éradiquée dans les principaux départements producteurs de petits agrumes. La disponibilité en eau agricole de qualité est paradoxalement large, malgré une absence quasi totale de précipitations (14 mm/an). En effet, les fleuves et les vastes périmètres irrigués permettent de tirer profit de l'important potentiel présent dans la Cordillère. En revanche, si les températures stables et tempérées permettent de s'affranchir des risques de gel et des vagues de chaleur excessive, elles influent aussi négativement sur la qualité externe (coloration), interne (taux de sucre élevé mais faible acidité) et sur la tenue des fruits.

Mandarine et tangelo - Pérou - Localisation des surfaces de production par région

(source : Cenagro)



Petits agrumes — Pérou

Production

Si la production d'agrumes est ancienne au Pérou (présence de longue date d'une gamme étroite essentiellement composée d'oranges et de limes consommées vertes sur le marché local), l'agrumiculture d'exportation est de développement récent. Ce secteur a connu un premier essor au cours des années 1990, avec le retour à un climat politique favorable à l'investissement privé, la réussite du secteur de l'asperge ayant fait des émules. Ce développement s'est accéléré au début des années 2000, avec l'instauration d'un cadre légal comprenant des incitations fiscales pour les investisseurs privés et un droit du travail agricole plus flexible. Parallèlement, cet essor a également été possible grâce à la création d'associations professionnelles privées en 1998, apportant aux nouveaux producteurs un appui technique en faisant appel au savoir-faire étranger (Chili, Espagne), ainsi qu'une aide à la commercialisation (promotions à l'étranger). Ainsi, les surfaces de petits agrumes ont explosé à partir du début des années 1990, passant d'environ



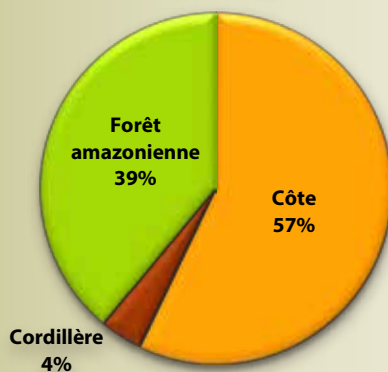
© Carolina Dawson



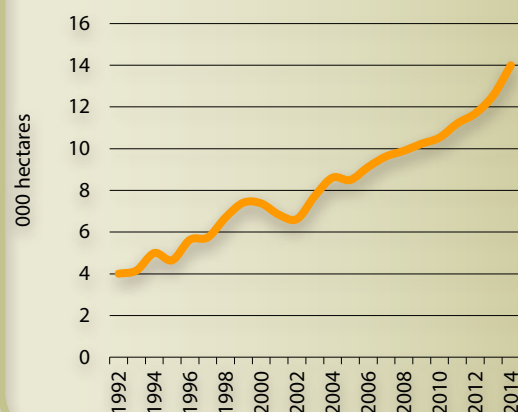
© Carolina Dawson

2 000-2 500 ha à 14 000 ha (dont environ 8 000 ha destinés à l'export selon les chiffres de ProCitrus de 2015). Le coût de revient est très compétitif, notamment grâce à une main d'œuvre bon marché et flexible. En revanche, les importants écarts de triage (de 40 à 50 % pour certains opérateurs) viennent tempérer des rendements au verger particulièrement élevés (moyenne de 50 à 60 t/ha pour les cultures d'exportation, contre une vingtaine de tonnes à l'échelle nationale). Le boom de la production n'est pas encore fini. Selon ProCitrus, le verger continuerait de croître d'environ 1 000 ha par an (reconversion de certaines cultures comme le poivron, développement de nouvelles plantations), notamment grâce à l'ouverture ou à l'extension de périmètres irrigués. La mise en place de projets dans des zones plus fraîches (côte Sud) pourrait ouvrir des perspectives intéressantes tant au niveau de la diversification variétale que de la qualité.

Agrumes - Pérou - Répartition géoclimatique de la production totale
(source : Cenagro)



Petits agrumes - Pérou
Evolution des surfaces de production
(sources professionnelles, Cenagro)



Petits agrumes — Pérou



© Carolina Dawson



© Carolina Dawson

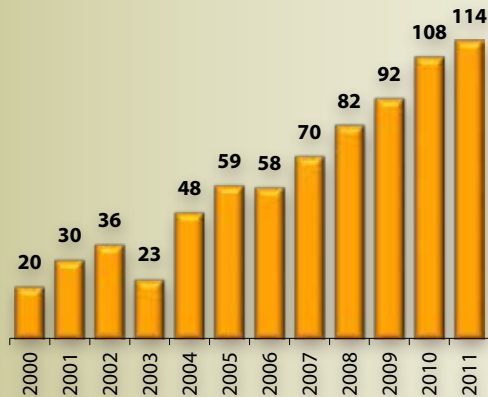
Calendrier de production et variétés

Introduits par la forte immigration japonaise, les différents types de Satsuma restent très dominants (précoces comme Okitsu et Clauselina, de saison comme Owari et Iwasaki et tardifs comme Aoshima) et sont toujours très appréciés pour leur fort rendement et leur culture facile (environ 3 000 ha). Les Tangelo (Minneola, Nova et Fortuna) ont perdu de la vitesse ces dernières années, mais continuent de représenter des surfaces importantes (un peu plus de 2 000 ha). Les surfaces de W. Murcott se sont fortement développées ces dernières années pour approcher les 2 000 ha, mais la maîtrise technique reste à parfaire au champ et en post-récolte (déverdissage). Les hybrides tardifs sous licence comme Or et Tango tendent aussi à se développer (environ 300 ha pour Tango). La clémentine reste très peu présente, car difficile à maîtriser vu les températures élevées qui prévalent dans les zones de culture de la côte centrale. Le Pérou a un calendrier de production d'une grande précocité par rapport aux autres pays producteurs de l'hémisphère Sud, en raison de sa latitude équatoriale (à titre d'exemple, les Satsuma sont disponibles dès avril). La production est aussi très concentrée, de mai à juillet.

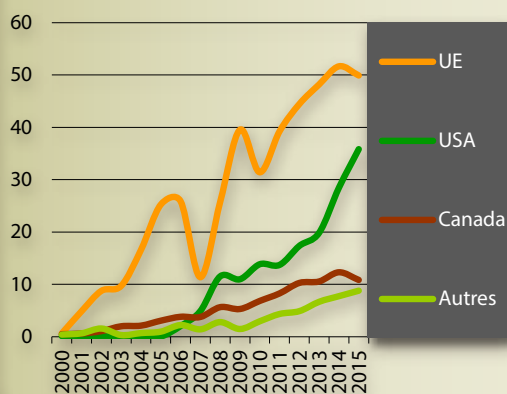
Petits agrumes — Pérou — Calendrier de production											
Variétés	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N
Okitsu											
Clauselina											
Owari											
W. Murcott											
Fortuna											

Petits agrumes — Pérou

Petits agrumes - Pérou
Evolution des exportations
(en 000 tonnes / source : Promperu)



Petits agrumes - Pérou
Evolution des exportations par destination
(en 000 tonnes / source : Promperu)



Exportations

Absorbant environ la moitié des volumes totaux de mandarine, clémentine et tangelo exportés, l'UE continue d'être la principale destination des exportations péruviennes. Les volumes sont principalement destinés au Royaume-Uni et à l'Irlande, ainsi qu'à l'Europe du Nord et à la Scandinavie. Toutefois, après une longue période de croissance ininterrompue, les exportations marquent le pas depuis 2013 et plafonnent aux alentours de 50 000 t, l'année 2015 enregistrant même un premier recul. Les États-Unis sont devenus le deuxième marché du Pérou en l'espace de seulement quelques années, depuis la levée des barrières phytosanitaires en mai 2006. Cette autorisation reste aujourd'hui limitée à certaines régions productrices indemnes de la mouche des fruits, situées sur la côte centrale du pays (Ica, Lima, Lambayeque, Piura et Junin) et inclut un traitement de quarantaine au froid. Les importations ont progressé continuellement sur ce marché pour atteindre environ 35 000 t en 2015, après une très forte période de croissance depuis 2012. Détrôné depuis 2006 par les États-Unis, le Canada reste une destination importante, mais les exportations plafonnent à environ 10 000 t. Côté marchés émergents, les volumes dirigés vers la Russie sont en perte de vitesse du fait de difficultés de paiement et de l'imposition d'un droit de douane en l'absence de traité commercial avec ce pays. Face aux perspectives de forte croissance de la production, le développement des marchés d'Asie est un axe stratégique majeur pour l'industrie péruvienne. Les exportations vers Hong Kong et Singapour sont autorisées et le Pérou figure même depuis 2008 parmi les rares pays d'Amérique latine à disposer d'un protocole phytosanitaire avec la Chine. Toutefois, les quantités exportées vers ces marchés restent encore marginales du fait d'un temps de transit important, de cahiers des charges aussi stricts qu'aux États-Unis et de la concurrence de l'Australie, moins compétitive en termes de prix néanmoins. Des protocoles phytosanitaires sont en cours de validation avec le Japon et d'autres pays d'Asie du Sud-Est (Malaisie, Vietnam, Thaïlande, Indonésie, Philippines, Corée du Sud et Taïwan). Une importance capitale est accordée à l'Inde, marché qui représente un énorme potentiel.

La certification de qualité « Quality certified for export » développée par ProCitrus a été lancée lors de la campagne 2015, après des tests en 2014. Elle devrait permettre de démarquer une part de l'offre sur un segment de marché plus qualitatif. Pour le moment, trois principaux paramètres internes de qualité sont contrôlés selon des standards internationaux : le brix, l'acidité et l'index de maturité sur les Tangelo (Minneola) et les W. Murcott. A terme, les paramètres de coloration et même l'absence de pépins pourraient être intégrés à cette certification.

Petits agrumes — Pérou

Petits agrumes — Pérou Principaux exportateurs en 2014	
Sociétés	Parts de marché
Procesadora Laran	28 %
CPF	13%
Agricola Norsur	9 %
Corporacion fruticola de chincha	8 %
Camposol	6 %
Procesadora Torre Blanca	6 %
Agricola las Marias	4 %
Puente negro	4 %
Mishki Fruit	3 %
Autres (34)	16 %

Source : Promperu



© Caroline Dawson

Débouchés

Le marché local absorbe environ 260 000 t, soit les trois quarts de la production nationale. Son approvisionnement repose à la fois sur des variétés traditionnellement consommées vertes (type tangerine) et sur des volumes importants et croissants d'écarts de triage de variétés destinées à l'export. Ce débouché reste rémunérateur, même s'il est moins lucratif que l'export (environ 0.35 USD/kg stade production). Compte tenu de la croissance attendue de la production, un vaste programme de promotion de la consommation locale de petits agrumes a été mis en place à l'initiative de ProCitrus. Les actions, qui visent en premier lieu les enfants, sont menées au travers de campagnes télé et radio et d'animations dans les écoles et les magasins.



© Caroline Dawson

Logistique

Les fruits sont transportés en conteneurs par voie maritime (une partie en door to door). Le port de Callao traite la quasi-totalité des volumes.

Petits agrumes — Pérou — Logistique maritime		
Port de départ	Port d'arrivée	Durée du trajet
Callao ou Païta	Rotterdam	18-23 jours
	Algerias	17 jours
	USA - Côte Est	12 jours
	USA - Côte Ouest	11 jours
	Chine	28-30 jours
	Chili (Santiago)	4 jours

Campagne européenne de fruits à noyau

Premiers éléments de récolte 2016

Les prévisions de la récolte européenne de fruits à noyau ont été dévoilées lors du récent salon de l'EuroMéditerranée (Medfel) qui s'est déroulé à Perpignan du 26 au 28 avril derniers. Il en ressort que la campagne est finalement revenue sur un calendrier normal avec un printemps froid et humide, même si l'hiver très doux a entraîné une floraison très précoce. Les premiers volumes ont donc été récoltés mi-avril dans le sud de l'Espagne.



© Guy Bréhinier

Les conditions climatiques très variables et les épisodes de gel survenus en février et mars ont conduit les producteurs à retarder les chantiers d'éclaircissage et, une fois n'est pas coutume, à différer la publication des prévisions de récolte en pêche et nectarine attendues à la baisse. La production d'abricot s'annonce également encore déficitaire après une petite année 2015 (- 11 % sur 2015 et - 11 % sur la moyenne 2010-14), et pourrait au mieux atteindre 442 000 t, soit un potentiel inférieur à celui de 2013 ou même de 2008.

Des incertitudes en pêche et nectarine

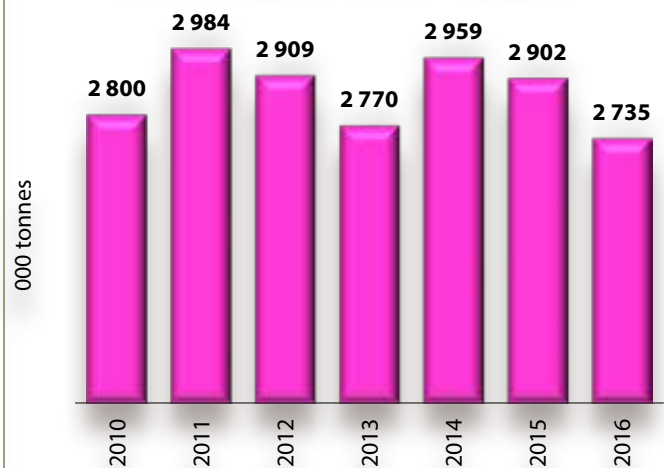
Les prévisions de récolte européennes, annoncées fin mai, confirment les tendances esquissées, à savoir une production en recul assez marqué, inférieure même à celle de 2013, avec un déficit proche de celui 2003 et 1998. Cette baisse peut s'expliquer par une légère réduction des surfaces, mais surtout par des conditions climatiques très singulières durant l'hiver et le printemps, imputables probablement à la fin d'El Niño dans le Pacifique. Les surfaces continuent, en effet, de se contracter dans de nombreux bassins de production, notamment le nord de l'Italie, la France et la Grèce, tandis qu'elles se stabilisent en Espagne après le rythme soutenu de plantation de la dernière décennie. Par ailleurs, on s'attend à des pertes, en particulier sur les variétés des zones précoces en Espagne et en Italie, conséquence des épisodes de gel survenus en février et mars après un hiver doux ayant induit une floraison précoce. Le potentiel était encore très incertain fin avril pour les variétés de saison et tardives, le printemps froid et humide ayant étalé la floraison des arbres parfois sur trois voire quatre semaines, contre une à deux habituellement. Il en résulte une perte de l'avance prise en début d'année et une forte hétérogénéité sur les arbres, avec simultanément des fleurs et des petits fruits dont l'avenir est incertain et des fruits dits différenciés qui eux arriveront à terme. Ainsi, la zone de Valence annonçait déjà lors du Medfel une baisse de 22 % de sa production, celle de Murcie un recul de 15 % et l'Andalousie une diminution de 3 %. De même, la baisse serait d'au moins 6 % dans les zones de production les plus précoces du sud et du centre de l'Italie.

Globalement, la prévision de production pour les pêches, nectarines et pavies serait de seulement 2.73 millions de tonnes, soit une nouvelle baisse de 6 % par rapport à 2015. Et comme annoncée, la baisse serait assez sensible en Italie (- 11 %), avec un déficit marqué sur les précoces, tandis qu'elle serait amortie en Espagne (- 2 %) grâce au développement des jeunes vergers de pêches et nectarines plates (+ 5 %). La baisse devrait également être assez sensible en France (- 4 %). La Grèce, moins affectée, annonce un petit regain (+ 3 %).



© Guy Brehinier

Pêche et nectarine - UE-28 - Production



Source : Medfel

Pêche et nectarine — UE-28 — Évolution de la production des principaux pays producteurs

en tonnes	Prévisions 2016	Comparaison 2016 sur	
		2015	Moyenne des 3 ans
Italie	1 185 540	- 11 %	- 12 %
Espagne	1 093 852	- 2 %	+ 5 %
France	202 985	- 4 %	- 8 %
Grèce	252 500	+ 3 %	- 4 %
Total	2 734 877	- 6 %	- 5 %

Source : Medfel / Elaboration : Infofruit

Une production historiquement basse en abricot

Les conditions climatiques (hiver doux suivi d'un printemps froid et humide avec des gelées) devraient entraîner en 2016 une nouvelle baisse du potentiel en abricot, qui tomberait en deçà de 450 000 t, soit un tonnage inférieur à celui de 2013 ou même de 2008. Ainsi, la production sera très déficitaire en Italie et en France (particulièrement dans le Gard, la Crau et en Rhône-Alpes, les pertes étant plus réduites dans le Roussillon). Elle sera un peu plus amortie en Espagne du fait de la hausse des surfaces (variétés modernes). La Grèce, elle, semble avoir été relativement épargnée et aurait même bénéficié de conditions climatiques favorables. Néanmoins, comme en pêche et nectarine, les calendriers de production devraient finalement être normaux, le printemps froid ayant annihilé l'avance de l'hiver.

Au niveau structurel, il faut noter que la modernisation des vergers se poursuit, notamment en Espagne dans la plupart des zones de production, mais également en France, où la recherche est très active, surtout sur les créneaux précoces et tardifs, ainsi que dans le sud de l'Italie. De même, en Grèce, même si la variété Bebeco demeure encore un pilier de la production nationale, les plantations s'accroissent en variétés plus modernes.

Une campagne toujours sous embargo

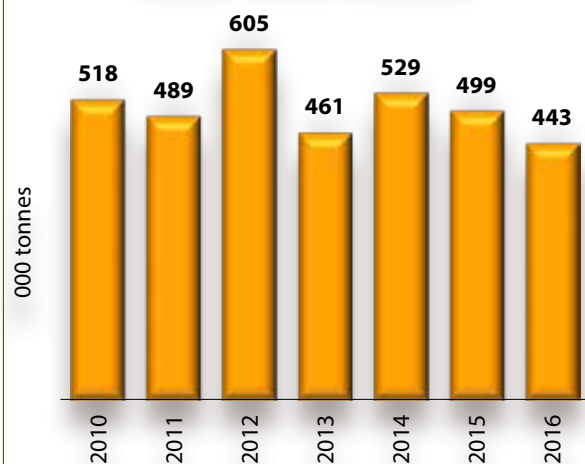
La baisse du potentiel devrait donc permettre de limiter la pression sur le marché européen, alors que la filière s'apprête à passer sa deuxième campagne sous embargo de la Russie qui, rappelons-le, absorbait jusqu'ici chaque été 165 000 t de pêche et nectarine en provenance d'Europe. En effet, la fermeture de ce marché l'an dernier avait créé dès le début de la campagne une certaine tension et désorganisation du marché. Les opérateurs exportant vers cette destination durent trouver des alternatives, notamment les producteurs espagnols qui expédiaient alors 110 000 t de pêche et nectarine ou les grecs (26 000 t). Au niveau commercial, les efforts seront donc encore concentrés cette année sur la recherche de nouveaux débouchés pour compenser la fermeture du marché russe, toujours en cours. Les alternatives sont toutefois peu nombreuses, ces fruits particulièrement périssables n'étant pas vraiment adaptés à de longues périodes de transport. La baisse des envois extra-communautaires de pêche et nectarine s'est d'ailleurs élevée l'an dernier à près de 80 000 t entre mai et septembre, selon les douanes européennes. Les opérateurs ont donc de nouveau demandé que la Commission européenne adopte sans délai la prolongation des mesures exceptionnelles pour les fruits et légumes affectés par l'embargo russe au-delà du 30 juin ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr



© Guy Böhner

Abricot - UE-28 - Production



Source : Medfel

Abricot — UE-28
Évolution de la production
des principaux pays producteurs

en tonnes	Prévisions 2016	Comparaison 2016 sur	
		2015	Moyenne des 3 ans
Italie	163 190	- 19 %	- 19 %
France	115 569	- 26 %	- 25 %
Espagne	109 235	- 8 %	+ 10 %
Grèce	54 800	+ 77 %	+ 30 %
Total	442 794	- 11 %	- 11 %

Source : Medfel / Elaboration : Infofruit

Kiwi de l'hémisphère Sud

Des investissements qui vont payer

La dynamique est repartie de plus belle en kiwi, après le coup d'arrêt porté par le Psa à la production de l'hémisphère Sud. Et même si la bactérie infecte toujours une grande partie du verger, son impact sur la production est réduit par les mesures de prophylaxie prises en amont. Il est d'autant plus faible en Nouvelle-Zélande que les variétés plantées sont résistantes, permettant le redéploiement des surfaces, qui, en revanche, ne sont pas encore stabilisées au Chili.



© Vanessa Ringler - Univieg

Une reprise confirmée

L'année 2015 a confirmé le renouveau de la production de l'hémisphère Sud, après deux années de forte baisse due au Psa (*Pseudomonas syringae* pv. *Actinidiae*) et aux gelées de 2013 au Chili. La production aurait même atteint un niveau record de près de 650 000 t (+ 46 % par rapport à 2014), bien au-delà des 618 000 t récoltées en 2010. Les exportations ont également rebondi de 43 %, franchissant un nouveau seuil à 639 000 t. La hausse a été sensible sur le marché européen (+ 33 %), sans toutefois revenir aux près de 300 000 t de 2008 (200 000 t pour la Nouvelle-Zélande et 100 000 t pour le Chili). Elle a été encore plus marquée sur le marché américain (+ 53 %), où les tonnages sont aussi élevés qu'en 2012. De même, les envois à destination de la Russie ont été supérieurs de 45 %, la Nouvelle-Zélande étant en repli ces deux dernières années en raison du retour du Chili qui maintient ses parts de marché sur ce débouché. Les envois continuent de progresser régulièrement vers l'Asie (+ 39 %), avec le déploiement de la Nouvelle-Zélande vers ces destinations de proximité et le retour du Chili à des niveaux proches de ceux atteints avant les gelées. Cette dernière origine a également repris des parts de marché en Amérique latine et au Moyen-Orient, mais les tonnages étaient encore un peu inférieurs à ceux des années précédentes.

Un gros capital confiance en Nouvelle-Zélande

La Nouvelle-Zélande confirme la très bonne santé de sa filière, dopée par les nouvelles variétés, notamment le SunGold de Zespri. Ainsi, après avoir atteint son plus bas niveau en 2013 (361 000 t), la production néo-zélandaise a littéralement explosé lors de la dernière campagne (475 000 t, soit + 30 % sur 2014) pour dépasser le niveau d'avant le Psa (435 000 t en 2010). Celui-ci est toujours bien présent dans les vergers néo-zélandais, mais toutes les nouvelles variétés sont désormais résistantes, y compris les kiwis verts. Les producteurs ont appris à vivre avec cette menace. Les méthodes de contrôle sont bien maîtrisées et appliquées par les producteurs pour ne pas le propager. Ils sont particulièrement vigilants pour repérer les symptômes désormais bien connus de la maladie et couper immédiatement les sections infectées. Les pulvérisations de cuivre sont autorisées à de faibles taux et de préférence avant la pluie, sur des coupes d'élagage qui ne doivent jamais être faites dans des conditions humides.

L'augmentation de la production concerne essentiellement le kiwi jaune. Les bons résultats des deux dernières campagnes ont redonné confiance aux producteurs. Les plantations ont été massives la saison dernière, ce qui, additionné au surgreffage du



© Guy Bréhiner

Kiwi - Hémisphère Sud - Exportations totales



Sources : ODEPA, Stat NZ

Hort 16, porte le total à 4 800 ha de kiwi jaune, soit 36 % du verger total de kiwi. Elles devraient se poursuivre sur un bon rythme dans les années à venir puisque Zespri a pris la décision, devant la très forte demande, d'autoriser la plantation de 400 ha supplémentaires à partir de cette année jusqu'en 2019. Le potentiel en vert s'est également redéployé, l'augmentation des rendements ayant permis de franchir à nouveau la barre des 300 000 t à l'export en 2015, tandis que les exportations de kiwi jaune ont dépassé les 100 000 t. L'objectif à terme est d'arriver à un équilibre entre kiwis vert et jaune de 50/50, qui pourrait être atteint après 2020. Ainsi, la production néo-zélandaise couvre aujourd'hui plus de 12 000 ha déjà en production et plus de 13 000 ha plantés, soit un potentiel qui devrait encore augmenter pour atteindre rapidement plus de 570 000 t dès 2018. La filière poursuit, par ailleurs, ses essais variétaux. Environ 100 000 plants différents sont actuellement évalués. Une nouvelle variété à chair rouge est au stade d'essais pré-commerciaux chez Zespri.

Des efforts qui finiront par porter leurs fruits au Chili

La production n'est pas encore stabilisée au Chili. Après avoir régulièrement augmenté jusqu'en 2012 (11 900 ha), les surfaces sont en recul depuis maintenant trois ans (9 700 ha en 2015), entre les arrachages liés au Psa et les difficultés économiques. Pourtant, la production est revenue autour de 180 000 t lors de la dernière campagne, après les gelées de la fin de l'année 2013 qui avaient réduit de plus de moitié le potentiel. Cependant, elle n'a pas retrouvé son niveau antérieur du fait des séquelles de cet épisode gélif et du Psa (220 000 t en 2012). Celui-ci affecte aujourd'hui au moins 20 % du territoire chilien, dont 15 % des surfaces en variétés vertes et 40 % en variétés jaunes, qui y sont plus sensibles, notamment la variété Kiss. Toutefois, les kiwis jaunes ne totalisent pas plus de 800 ha, dont la moitié de Jintao (Jin Gold). Ainsi, le choix des zones de production est déterminant pour les producteurs qui souhaitent développer ce créneau : le nord du pays et les zones côtières sont recommandés, dans la mesure où les conditions climatiques y sont moins favorables au Psa. Des mesures de prophylaxie ont bien été mises en place pour éviter sa propagation, mais les contrôles démontrent qu'elles sont encore insuffisamment appliquées pour l'instant. Outre les mesures prises au champ (pédiluve, surveillance, taille et nettoyage des outils), il est notamment conseillé aux producteurs d'être vigilants lors de l'expédition des fruits, d'exclure tout débris végétal et de couvrir les chargements. De même, des protocoles stricts de désinfection ont été établis en station pour le lavage des bacs, ainsi que pour la destruction des déchets végétaux issus du conditionnement. En outre, le Comité chilien du kiwi, qui suit la bonne application de ces mesures, a également travaillé cette année à l'élévation globale du niveau qualitatif de la production, avec l'établissement d'une valeur minimale de 14,5 % de matière sèche à la récolte, pour faire face à la concurrence néo-zélandaise sur les marchés export.



© Guy Béhéniér

Kiwi — Hémisphère Sud Exportations en 2015			
en tonnes	Total	N ^{elle} Zélande	Chili
Total	635 169	454 000	181 169
UE-28	228 090	162 730	65 360
Asie	245 164	224 188	20 976
Pacifique	15 334	15 334	-
Amérique latine	43 059	4 139	38 920
USA	44 379	14 405	29 974
Russie	15 245	798	14 447
Moyen-Orient	9 809	3 738	6 071
Autres	34 089	28 668	5 421

Sources : Stat NZ, ODP/ASOEX, Eurostat / Élaboration : Infopruit

De bons volumes attendus cette campagne

La stabilisation du verger après l'épisode du Psa laisse présager un développement du potentiel dans les années à venir. Cette année, il devrait être similaire au bon niveau déjà récolté l'an dernier. Le potentiel chilien s'annonce légèrement déficitaire de 10 % (165 000 t, contre 183 000 t en 2015), à cause d'un automne où les heures de froid ont fait défaut, ce qui a affecté la floraison, et d'un printemps humide suivi d'un été chaud. La production néo-zélandaise devrait, elle, de nouveau approcher voire dépasser les 480 000 t.

Ainsi, les quantités exportées devraient être au minimum assez similaires à celles de l'an dernier. Zespri annonce un potentiel export au moins équivalent au précédent, avec des volumes peut-être un peu inférieurs en vert, entre 280 000 et 300 000 t, mais nettement supérieurs en jaune. Fait marquant de cette campagne, le premier bateau en provenance de Nouvelle-Zélande, qui a accosté fin avril à Zeebrugge, ne contenait que des kiwis jaunes, les premiers kiwis verts n'arrivant qu'à la mi-mai. Cependant, l'origine pense terminer la campagne de Sungold vers mi-septembre. En revanche, la partie s'annonce particulièrement complexe pour le Chili, dont la campagne a débuté mi-mars. En effet, la pénétration du marché européen devient de plus en plus difficile pour cette origine, confrontée aux productions locales présentes de plus en plus tardivement et à la concurrence accrue de la Nouvelle-Zélande non seulement sur le vieux continent mais également en Asie. Les opérateurs espèrent cependant pouvoir capitaliser sur le niveau qualitatif de la production, avec un calibre supérieur à celui de l'an dernier et un taux de matière sèche plus élevé pour respecter les nouveaux critères de maturité fixés par le Comité chilien du kiwi ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infopruit.fr

Assurance crédit

Le formalisme au secours de l'assuré

L'assurance-crédit est un mécanisme bien connu sur le marché de Rungis. Son objectif est de garantir les entreprises contre les risques d'impayés. Le principe est très simple : lorsqu'une entreprise vend sa marchandise, notamment à l'export, elle peut se prémunir contre le risque d'impayé en faisant assurer sa créance auprès d'une compagnie d'assurance-crédit.

En cas d'impayé, l'assureur se substitue au client de l'entreprise et verse à cette dernière tout ou partie de la somme non réglée, en fonction du montant qui avait été assuré. Ce système permet à l'assuré de réduire son risque commercial et de ne pas mettre son activité en péril en cas de défaillance de ses partenaires. En contrepartie, l'assuré verse une prime à l'assureur, calculée en pourcentage de son chiffre d'affaires.

Cette assurance, un peu particulière, échappe aux dispositions du code des assurances qui, majoritairement, protègent l'assuré. S'applique toutefois un article, qui paraît anodin, et qui prévoit que les clauses des polices d'assurances édictant des nullités ou des déchéances de garanties ne sont valables que si elles sont présentées en caractères très apparents (en gras, en couleurs, en gros caractères, etc.). Le but est d'attirer l'attention du lecteur sur ces clauses particulièrement importantes, qui peuvent aboutir à une absence totale de garantie.

Les compagnies d'assurances sont évidemment réticentes à mettre en lumière ce genre de dispositions qui leur permet d'écartier leur garantie dans des conditions qu'elles fixent. Les contrats d'assurance-crédit ne respectent souvent pas la loi et proposent des contrats n'attirant nullement l'attention de l'assuré sur des clauses qui peuvent pourtant leur être fatales. De façon générale, l'assuré lit à peine les conditions générales de son contrat, voire n'en a pas communication.

Récemment, notre cabinet a été consulté par une entreprise travaillant sur le marché de Rungis. Celle-ci avait sollicité, auprès de son assureur, un agrément pour deux nouveaux

clients étrangers. Ces agréments lui ont été accordés sans difficulté. Lesdits clients étrangers n'ayant pas payé leur dette, la société a mis en œuvre sa garantie d'assurance. Quelle ne fut pas sa surprise lorsque la compagnie lui a opposé une déchéance de garantie et a refusé de l'indemniser !

Il s'avérait, qu'en toute bonne foi, la société assurée avait commis une erreur dans ses déclarations et n'avait donc payé qu'une partie de ses primes. La compagnie d'assurance a soulevé une clause de déchéance de garantie contenue dans les conditions générales, dont l'assuré n'avait aucune conscience. Cette disposition stipulait qu'en l'absence de paiement de tout ou partie des primes, l'assureur pouvait refuser sa garantie. L'assuré a proposé de rectifier son erreur et de verser ses primes. L'assureur n'a rien voulu entendre.

Nous avons donc dû saisir le tribunal. Nous avons fait valoir que la clause de déchéance était présentée de la même manière que le reste du contrat et ne figurait pas en caractères très apparents. Cette clause était donc nulle et l'assureur devait indemniser son assuré. Le président du tribunal de commerce, qui n'est pas un juge professionnel, a refusé d'appliquer l'article de loi invoqué et a rejeté notre demande.

Sûrs de nous, nous avons interjeté appel. Par un arrêt du 12 novembre 2014, la Cour d'Appel de Paris nous a donné raison, a annulé la clause de déchéance de garantie et a condamné la compagnie d'assurances à indemniser l'assuré. Ainsi, l'assureur n'a non seulement pas perçu les primes mais a dû indemniser l'assuré à hauteur des agréments qu'il avait accordés. Une première dans l'histoire de l'assurance-crédit !

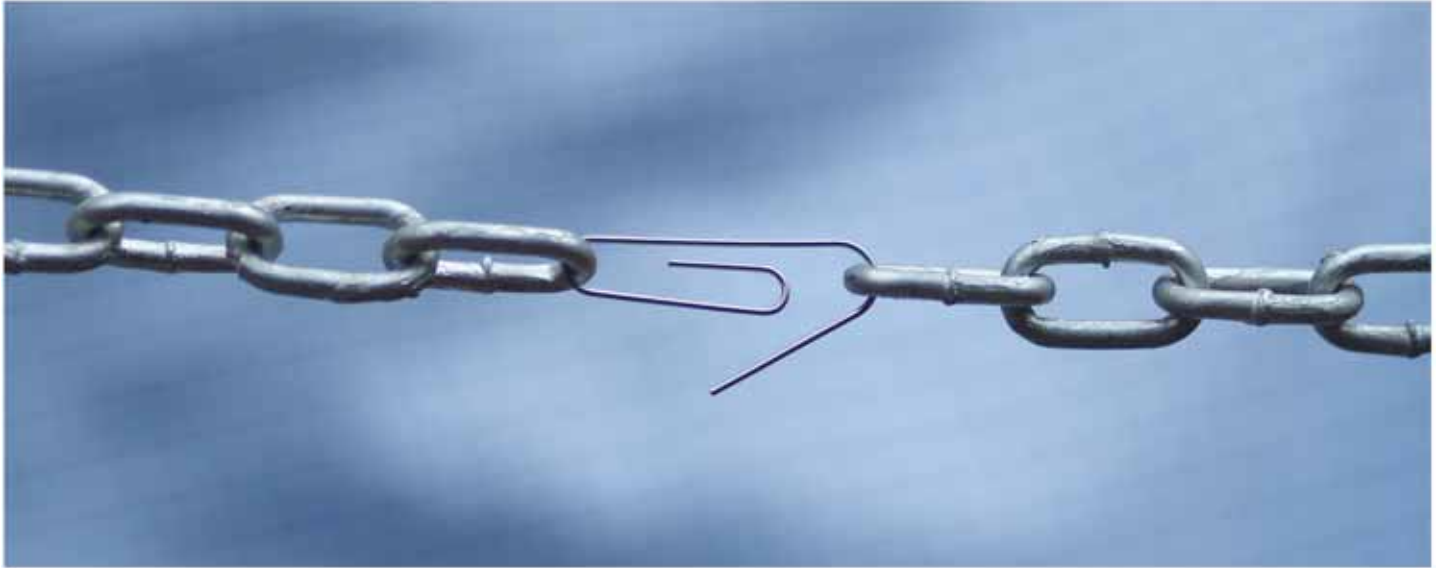
C'est parfois une petite règle de droit qui aboutit à de grands effets. Attention, toutefois, les assureurs tentent désormais de rectifier le tir et de modifier leurs conditions générales. Soyez attentifs aux documents que vous signez ■

Delphine Abecassis, avocate au Barreau de Paris
Associée de 1804 société d'avocats



32 rue Le Peletier
75009 PARIS
France
T. +33 (0)1 40 22 08 08 / F. +33 (0)1 40 22 03 00
www.1804avocats.com

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

Un dossier préparé par
Pierre Gerbaud

Litchi

Litchi

Sommaire

- p. 48 **Litchi de Madagascar en 2015-16 — Une certaine lassitude ?**
- p. 54 **Campagne litchi 2015-16 — Les autres origines de l'océan Indien**
- p. 60 **Défauts de qualité du litchi**
- p. 62 **La culture du litchi**
- p. 66 **Les variétés de litchi**

© Guy Brehinier





fruit attraction

INTERNATIONAL TRADE SHOW FOR THE FRUIT AND VEGETABLE INDUSTRY

5-7
OCTOBER
2016

MADRID-SPAIN

ORGANISED BY:



WHERE FRESH PRODUCE MEET WORLDWIDE TRADERS NEW VARIETIES · DIVERSITY · QUALITY

1,200
Exhibiting Companies

40,000
m² of Fruit and
Vegetable offer

55,000
Trade Participants
from
100 countries



www.fruitattraction.ifema.es

f [facebook.com/fruitattraction](https://www.facebook.com/fruitattraction)

@FruitAttraction

IFEMA Feria de Madrid
(+34) 91 722 30 00
fruitattraction@ifema.es



Litchi de Madagascar en 2015-16

Une certaine lassitude ?

Pour la quatrième campagne consécutive, la filière du litchi de Madagascar enregistre un bilan positif, notamment grâce à la sécurisation qualitative des fruits alliée à une logistique bien rodée. Toutefois, la mécanique bien huilée, lancée sur les rails de la réussite, semble ralentir quelque peu...



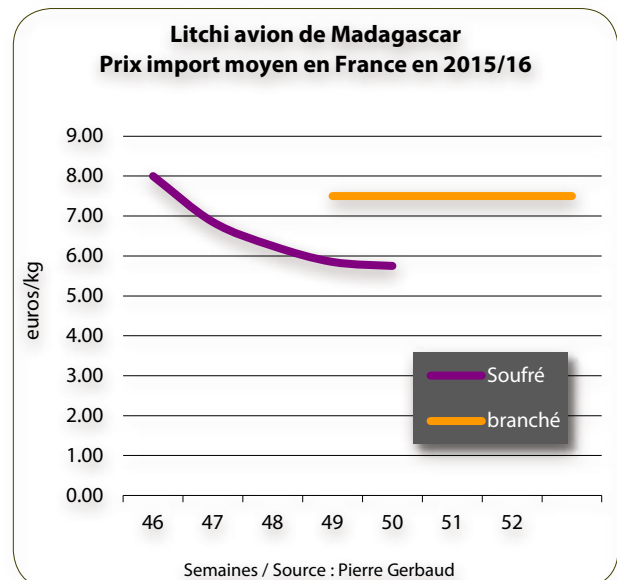
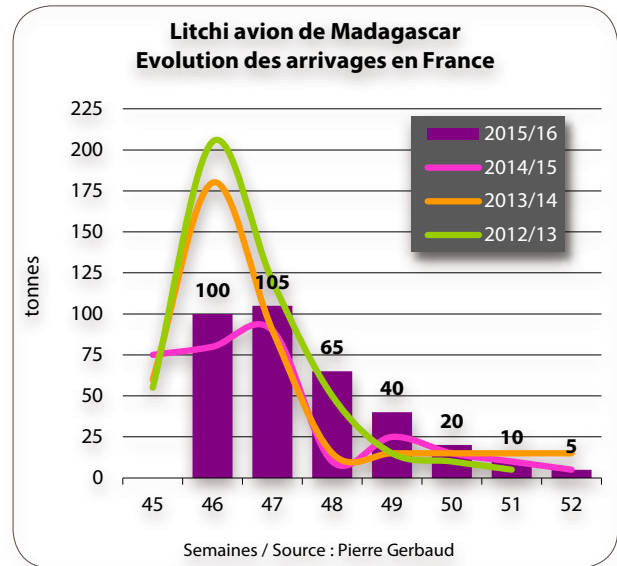
Des volumes en légère hausse

En 2015, la question de l'organisation de la campagne d'exportation des litchis de Madagascar ne s'est pas posée. En effet, les résultats des campagnes antérieures apportant une satisfaction générale des opérateurs, il n'y avait pas lieu de modifier cette stratégie payante. Volumes équivalents, organisation logistique identique, jusqu'aux navires conventionnels affrétés qui sont restés inchangés ! Grâce à une production relativement précoce pour la troisième saison successive, les dates de départ et donc d'arrivée des navires conventionnels ont aussi été peu ou prou les mêmes. Derrière cette apparente immobilité, seule la vigilance sur la qualité des fruits a été accentuée par le renouvellement et l'approfondissement des certifications et l'analyse renforcée des teneurs résiduelles de soufre. Pourtant, face aux bons résultats répétés des dernières campagnes, grande pouvait être la tentation d'augmenter les volumes expédiés vers le marché européen. Et ce fut le cas, mais dans des proportions contenues. Avec un total estimé de 18 477 tonnes, la campagne 2015-16 a dépassé la précédente de 687 tonnes.

Ces résultats quantitatifs font apparaître une légère régression des volumes expédiés par avion, poursuivant le mouvement observé depuis plusieurs années, et une augmentation des tonnages expédiés par navires conventionnels et porte-conteneurs. La principale progression provient des litchis acheminés par navires conventionnels avec plus de 600 tonnes supplémentaires, alors que les volumes par conteneurs n'évoluent que d'environ 80 tonnes.



© Henri Vannière



Tassement des envois aériens

La tendance au recul des volumes avion de ces dernières années s'est confirmée, même si elle a été nettement moins marquée. Les 300 tonnes expédiées par avion représenteraient-elles le seuil moyen pour ce type de produit ? Sans doute, puisque l'évolution tend à fixer ce volume comme point d'équilibre.

Si l'on se réfère à la courbe des prix moyens du litchi avion de Madagascar pour les dernières campagnes, la tendance générale est identique, mais à des niveaux plus ou moins élevés. La campagne 2015 apparaît comme l'une des meilleures, les prix s'orientant progressivement à la baisse parallèlement au développement de l'offre, mais en restant sur des bases plus soutenues. Et ceci dans une situation équivalente de l'offre aérienne globale, qui varie peu d'une année à l'autre, représentant 1 200 à 1 300 tonnes importées toutes origines de l'océan Indien confondues et sur une même période de cinq à

six semaines. Les différences de prix paraissent provenir davantage du positionnement des origines dans le calendrier de mise en marché des fruits et de leur prix de revient respectif.

La comparaison des dernières campagnes semble indiquer que des apports massifs et précoces de Madagascar favorisent de meilleurs résultats de ventes. C'est ce qui s'est passé en 2015. La campagne a commencé en semaine 46 avec des volumes importants, alors que les origines concurrentes de l'océan Indien étaient quasiment absentes. Pourtant, la campagne a débuté en France dans un contexte sombre, la vague d'attentats du 13 novembre réduisant logiquement la fréquentation des magasins. En semaine 47, les volumes atteignaient déjà leur point culminant. Les ventes s'effectuaient de façon assez fluide, les volumes restant modérés à l'échelle européenne et les prix demeurant soutenus. En semaines 48 et 49, les quantités réceptionnées s'amenuisaient fortement, alors que l'offre des autres origines se développait. Bien qu'orientés à la baisse, les prix se stabilisaient autour de 6.00 euros/kg en moyenne. Les arrivages en semaine 50 étaient peu importants et permettaient d'effectuer la soudure avec les premiers litchis bateau qui n'étaient disponibles qu'en fin de semaine.

Les cours des litchis malgaches ont également été soutenus du fait de la qualité des fruits. On ne parle pas ici du calibre, toujours hétérogène, mais de la tenue des litchis dans le temps, facteur qui a sans doute contribué à leur commercialisation satisfaisante. Cet élément unanimement souligné, mais difficilement explicable, a été particulièrement important tout au long de la campagne.

Durant la campagne avion, quelques lots de fruits frais branchés ont également été commercialisés à des prix stables et soutenus. Même marginales, ces expéditions montrent la possibilité de segmenter l'offre malgache, jusqu'ici monolithique. L'Afrique du Sud a déjà emprunté cette voie qui paraît prometteuse.

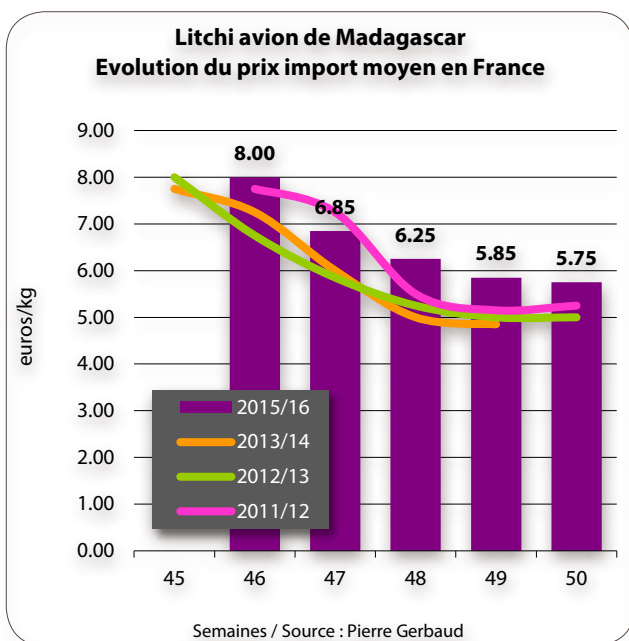


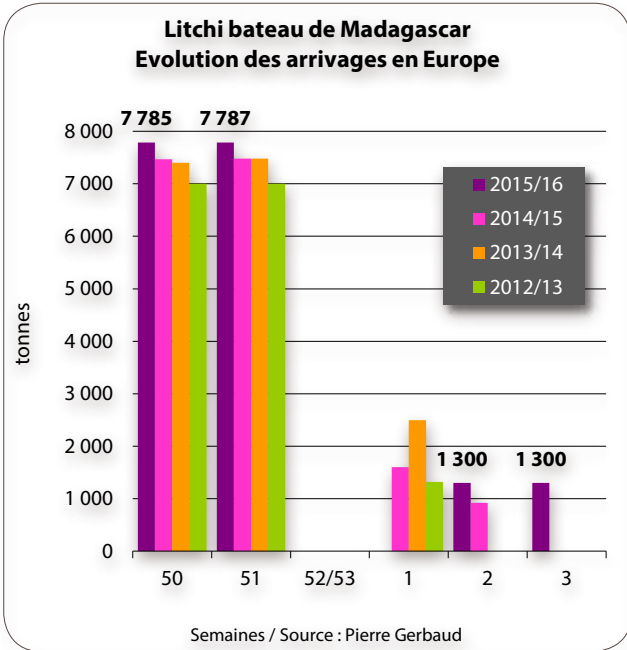
© Guy Bréhier

Une longue campagne bateau

La campagne bateau aurait dû se dérouler à peu près de la même façon que la précédente. Confortés par les résultats antérieurs, les opérateurs ne procédaient qu'à une augmentation mesurée des volumes expédiés. L'image restaurée de la qualité sanitaire des produits malgaches depuis la mauvaise campagne de 2010-11 et l'assurance d'une surveillance renforcée pouvaient en effet laisser supposer la possibilité d'un accroissement de l'offre vers le marché européen et la recherche de nouveaux débouchés vers d'autres marchés. La relative précocité de la production militait également dans ce sens. Or, si les conditions théoriques semblaient remplies, la réalité du marché s'est avérée plus difficile que prévu.

L'ouverture officielle de la campagne a été décrétée le 19 novembre, soit deux jours plus tard qu'en 2014, pour tenir compte de l'arrivée à maturité de volumes suffisants de fruits pour entreprendre le chargement du premier navire conventionnel. Ce décalage apparemment minime allait modifier la commercialisation de cette première cargaison. Malgré un chargement rapide et efficace, les deux jours de décalage par rapport à la précédente campagne n'ont pu être comblés et le premier navire quittait Tamatave le 23 novembre. Dépassant le cap de Bonne Espérance et remontant les côtes africaines au maximum de sa vitesse de croisière, le premier bateau accostait à Zeebrugge le 11 décembre, soit un jour plus tard que l'année antérieure. Mais les hasards du calendrier ont fait que le 11 décembre 2015 était un vendredi. Le déchargement même rapide n'a pas permis de livraisons en magasins pour cet important week-end de ventes, contrairement à l'année précédente où le déchargement du premier bateau, débuté le mercredi, avait bénéficié de cette commercialisation anticipée. A part quelques expéditions sur des marchés proches, les ventes ne débutaient vraiment que le lundi 14 décembre.

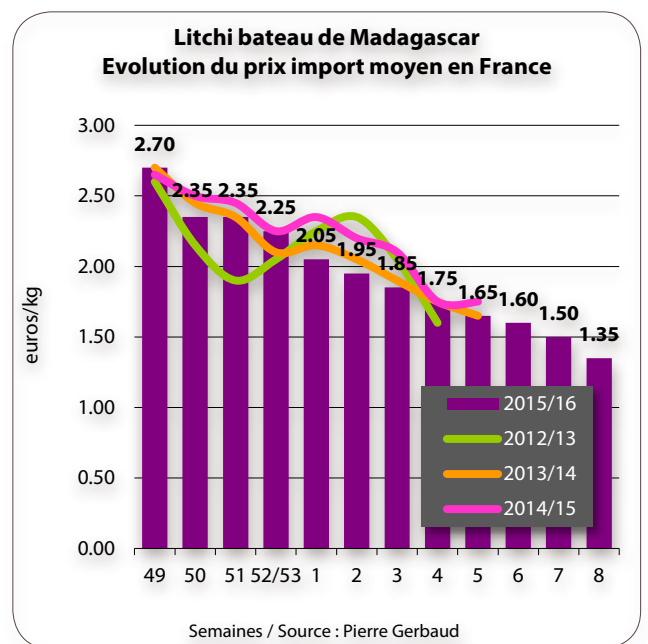




La commercialisation de la cargaison du premier navire conventionnel s'effectuait de façon fluide, compte tenu de l'aspiration de la demande, dynamisée par de nombreuses mises en avant dans les magasins des grandes chaînes de distribution européennes, programmées durant la préparation de la campagne. Le week-end des 19 et 20 décembre, puis les jours précédant les fêtes de Noël étaient propices à des ventes massives. Seuls présents sur les marchés européens, les litchis bateau de Madagascar ne rencontraient pas de concurrence, ce qui favorisait des ventes à des prix plus attractifs que ceux des litchis avion encore disponibles.

Le chargement du second navire conventionnel s'effectuait dans la continuité du premier, mais s'avérait plus laborieux en raison de multiples arrêts des opérations dus à des précipitations nécessitant la fermeture temporaire des cales du bateau. Complétant sa cargaison avec des conteneurs en pontée, ce second navire prenait finalement la mer le 26 novembre. Il était réceptionné à Zeebrugge le mercredi 16 décembre. Les litchis étaient déchargés et stockés sur place pour assurer le réapprovisionnement des distributeurs pour la période du nouvel an.

Lors des dernières campagnes, la cargaison du second navire permettait d'alimenter les marchés après Noël et de faire la soudure avec les premiers arrivages de litchis transportés par conteneurs, généralement réceptionnés en fin de première décade de la nouvelle année. Ce schéma ne s'est pas reproduit dans les mêmes termes cette fois-ci. Si la commercialisation de la cargaison du premier navire a été assez rapide, celle du second a été plus lente. La baisse de la demande après Noël a été plus marquée que d'habitude. La bonne tenue des fruits a alors été essentielle pour ne pas entraîner d'importantes pertes. La demande ne cessait de fléchir en dépit de la qualité satisfaisante des litchis, des prix attractifs pratiqués et d'une 53^e semaine du calendrier qui allongeait la période de commercialisation.



L'offre s'amplifiait avec l'arrivée des litchis par conteneurs réceptionnés les 9 et 18 janvier, qui alourdissaient les stocks, et avec le développement des livraisons d'Afrique du Sud parvenues à leur apogée. Le léger rebond des cours, traditionnellement observé lors de la mise en marché des premiers litchis par conteneurs, ne s'est pas produit cette année. Les prix se sont infléchis de façon linéaire et continue. Le repli de la demande affectait les ventes des litchis de Madagascar mais également d'Afrique du Sud, de plus grande fraîcheur et de calibre globalement supérieur. Le lancement de promotions à la mi-janvier pour tenter de relancer la consommation faisait long feu et les perspectives d'une dynamisation des conditions de marché pour la célébration du nouvel an chinois s'avéraient décevantes. Certes, quelques enseignes poursuivaient la vente du produit, mais les marchés extérieurs se refermaient définitivement et les stocks encore conséquents se distillaient lentement sur le seul marché français, devenu exigü.

La fin de campagne s'est effectuée difficilement dans une ambiance morose où le spectre du cycle mévente/dégradation qualitative/baisse des cours des mauvaises années est revenu planer sur cette dernière période de commercialisation.



Bilan toujours positif, mais le calibre reste à améliorer

Au total, le bilan économique de cette campagne a bien été positif, mais vraisemblablement moins profitable pour les intervenants de la filière. Pêché d'orgueil d'avoir cru possible une progression des tonnages ? Cela ne semble pas être le cas, sachant que les résultats des précédentes campagnes incitaient plutôt au développement et qu'ils étaient bien inférieurs aux 24 000 tonnes de 2008-09. Peut-être l'oubli d'une situation économique toujours en crise et qui finit par se fondre dans une certaine routine ? Toujours est-il que le déroulement de cette campagne nous rappelle que les capacités d'absorption du marché européen pour le litchi de Madagascar semblent encore figées autour de 17 000 tonnes.

On retiendra également l'exceptionnelle tenue des fruits dans le temps sans que, là encore, une explication rationnelle soit apportée. L'amélioration de la valorisation des litchis de Madagascar à l'avenir ne viendrait-elle pas d'une recherche axée sur la qualité des fruits et notamment leur taille ? Cet élément demeure la principale critique des distributeurs et des consommateurs. Pour l'instant gommé par les niveaux de prix attractifs des litchis bateau, il devrait pourtant inciter les professionnels à chercher des remèdes, notamment pour la période avion et pour la fin de campagne. Ne pourrait-on reproduire les efforts consentis dans le domaine sanitaire ou dans celui de la certification bio ou commerce équitable afin d'améliorer le calibre des fruits ? ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Litchi, tamarin, pomme cajou, jackfruit, sapotille, carambole, fruit de la passion, pitahaya
Importations de l'Union européenne

Tonnes	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16*
Total général	25 951	23 064	18 366	22 745	22 294	22 176	21 786
Madagascar	19 750	17 715	14 040	16 220	17 430	17 790	18 500
Afrique du Sud	3 340	2 660	2 000	3 600	2 450	2 030	1 500
Réunion	240	400	200	420	540	460	440
Maurice	115	180	110	270	140	160	150
Mozambique						40	55
Israël	447	308	622	470	270	410	100*
Mexique	80	249	97	121	134	192	111
Thaïlande**	1 978	1 552	1 297	1 645	1 330	1 095	1 030

* Estimation / ** Hypothèse : 50 % des importations constituées de litchi / Sources professionnelles, collecte et traitement P. Gerbaud et Eurostat - code 08109020 (litchi, tamarin, pomme cajou, jackfruit, sapotille, carambole, fruit de la passion, pitahaya)



Litchi — Calendrier d'importation

		M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F
Asie	Chine												
	Inde												
	Taiwan												
	Thaïlande												
	Vietnam												
	Népal												
	Bangladesh												
Océan Indien	Réunion												
	Maurice												
	Madagascar												
	Afr. du Sud												
Autres	Australie*												
	Etats-Unis												
	Mexique												
	Israël												

* Australie : Queensland de début novembre à fin janvier et New South Wales de début janvier à fin février



Campagne litchi 2015-16

Les autres origines de l'océan Indien

D'abord prometteuses, les conditions météorologiques semblent avoir non seulement réduit les capacités de production des origines traditionnelles de l'océan Indien, mais également celles des pays exportant en dehors de la période hivernale, comme Israël par exemple. La consommation de litchi se concentre de plus en plus durant les fêtes de fin d'année, ne laissant que peu d'opportunités commerciales pendant les autres mois de l'année.



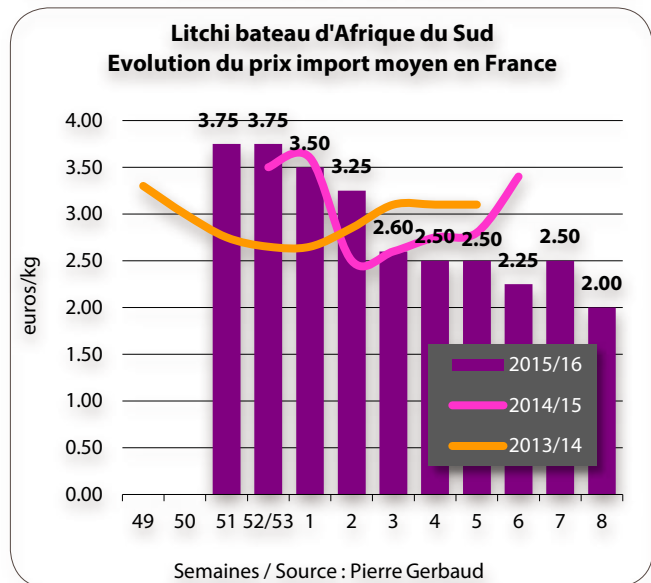
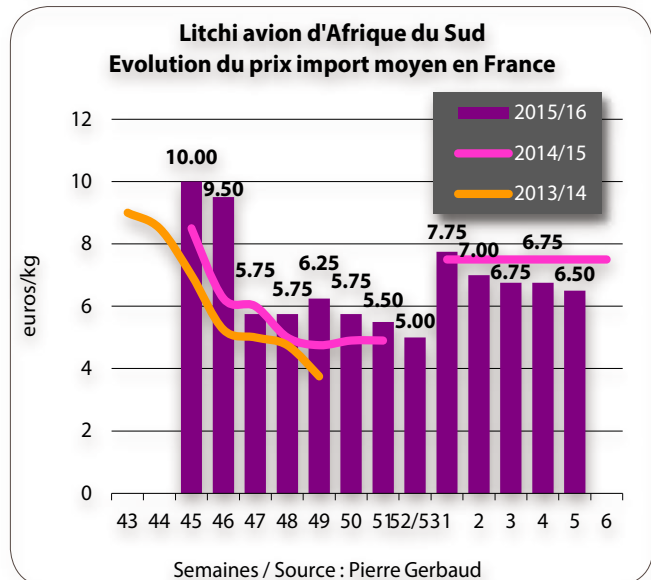
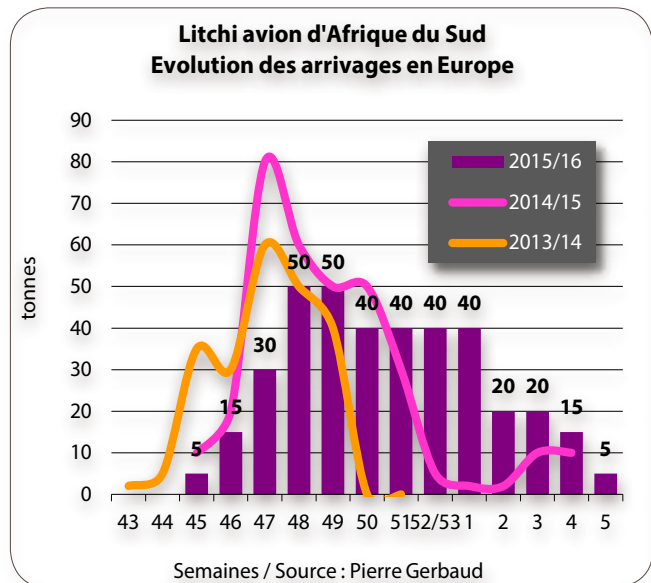
© Cléo Delanoue

Afrique du Sud Exportations en baisse

Décidément, les exportations de litchi d'Afrique du Sud varient sensiblement d'une année à l'autre. En 2014-15, elles s'étaient élevées à environ 2 180 tonnes, essentiellement destinées aux marchés européens. En 2015-16, les réalisations seraient estimées autour de 1 800 tonnes. Les années où l'Afrique du Sud expédiait 4 000 tonnes semblent lointaines. Si la production malgache est estimée à 50 000 tonnes, celle de l'Afrique du Sud est nettement inférieure, de l'ordre de 6 000 à 8 000 tonnes. Elle est principalement localisée dans les provinces du Natal et du Transvaal et provient de vergers de type industriel, soumis à de forts contrastes météorologiques. La succession de périodes de sécheresse ou, à l'inverse, d'excès de précipitations influe notablement sur les productions de fruits. Le secteur sud-africain est autrement structuré que celui de Madagascar, où la production de litchi est dirigée pour une faible part vers l'exportation et le marché local. En effet, les derniers chiffres disponibles indiquent que la production sud-africaine est exportée à 26 % à l'état frais et distribuée à 13 % sur le marché national, où les prix sont également rémunérateurs. Les 60 % restants sont orientés vers l'industrie de transformation. La coexistence de ces trois débouchés explique, en plus des variations météorologiques, les fluctuations des volumes dédiés à l'export.

Sur le marché international, l'Afrique du Sud se heurte à l'omniprésence des litchis malgaches, notamment en Europe. Pour pallier cette confrontation, les professionnels sud-africains ont, depuis quelques années, segmenté leur offre. Cette recherche de chemins commerciaux distincts s'est encore intensifiée cette année.

Les premières expéditions d'Afrique du Sud ont été effectuées par avion en deuxième semaine de novembre. Elles étaient composées de quantités limitées de la variété Fai Zee Siu, fruit de coloration verte à maturité mais présentant une bonne qualité gustative et un noyau de petite taille. Après ces quelques lots vendus autour de 9.00 euros/kg, les exportateurs ont concentré leurs envois sur la variété Mauritius, commune aux différentes origines de l'océan Indien. Cette année, la production a été constituée principalement de fruits de petite taille. Toutefois, quelques lots en calibre XXL ont été expédiés et se sont écoulés à des prix soutenus, entre 5.00 et 6.00 euros/kg, sans grande fluctuation face aux produits concurrents. Mieux calibrés, ces fruits se commercialisaient plus volontiers sur les marchés de gros en direction du commerce haut de gamme. Résistant à la concurrence jusqu'aux fêtes de Noël, l'Afrique du Sud diversifiait ensuite son offre avec des fruits frais branchés de variété Mauritius, puis rapidement de variété Red McLean, alors que les premiers litchis bateau étaient mis en marché. Déjà aperçu lors de la campagne antérieure, ce segment semble s'être développé cette année. Cette offre, complémentaire à celle de la Réunion, prolongeait la campagne avion de l'origine jusqu'en février.

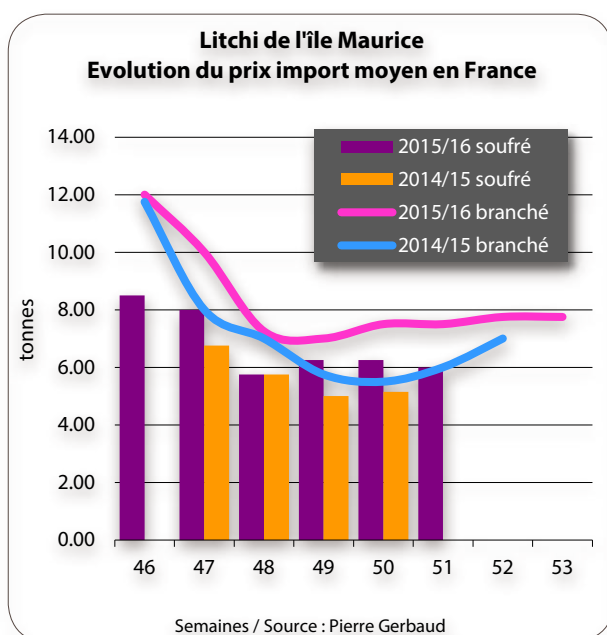
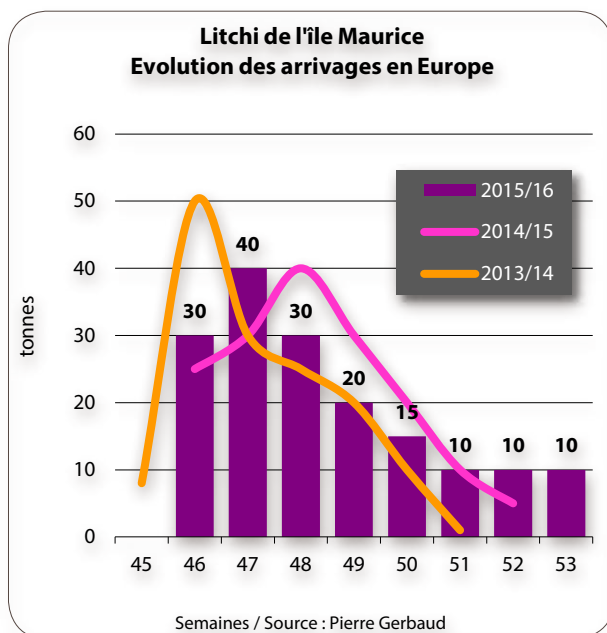


La campagne bateau a débuté en fin d'année, avec seulement quelques conteneurs dirigés plutôt vers les pays du nord de l'Europe. Les quantités les plus massives ont été livrées dans les premiers jours de janvier. Affectés par le repli de la consommation en début d'année, les litchis d'Afrique du Sud se sont vendus à des prix certes plus élevés que ceux de Madagascar, mais suivant la même évolution à la baisse. Désertant le marché français engorgé par les marchandises de Madagascar, les fruits d'Afrique du Sud se valorisaient mieux sur les autres marchés de l'Union européenne, qui se fermaient ainsi plus rapidement aux produits malgaches. La campagne s'achevait début mars avec la réception des derniers lots de Red McLean, vendus autour de 1.50-1.75 euro/kg sur un marché devenu apathique.



Île Maurice Stabilité

Avec des exportations estimées à 165 tonnes au cours de la campagne 2015-16, l'île Maurice a obtenu des réalisations stables par rapport à la campagne précédente. Afin de valoriser leurs envois, les professionnels mauriciens sont, depuis quelques années, plus attentifs à la qualité des fruits destinés au marché européen. L'île Maurice a longtemps expédié les premiers litchis de la zone de l'océan Indien afin de bénéficier de bonnes conditions de vente. Mais l'expérience a montré que cette stratégie n'était pas forcément la meilleure car elle entraînait souvent la mise en marché de fruits non mûres et, par là même, d'une qualité gustative décevante. La surveillance accrue du stade de maturité des fruits a permis d'améliorer réellement la qualité, mais a fait perdre leur caractère précoce aux exportations mauriciennes. Ainsi, l'île Maurice est maintenant confrontée à la concurrence directe des autres origines de l'océan Indien. Cependant, les fruits mauriciens trouvent un créneau commercial sur les marchés européens grâce à leur prix de revient compétitif, dû au taux de fret aérien. Arrivées en même temps que celles de Madagascar en semaine 46, les premières livraisons mauriciennes se composaient majoritairement de fruits frais branchés. De bonne qualité gustative, ces marchandises livrées en faibles quantités se sont vendues à prix soutenus, qui s'orientaient rapidement à la baisse en raison notamment de la périssabilité des fruits et des méventes générées par la vague d'attentats à Paris. La suspension des marchés forains durant la semaine qui a suivi ces événements a fortement perturbé les ventes. La baisse de prix a été plus fortement ressentie pour les litchis frais que pour les litchis souffrés, qui bénéficient d'un délai de commercialisation supérieur. Les exportations de Maurice se sont alors principalement composées de fruits souffrés, dont le cours se stabilisait autour de 6.00 euros/kg en moyenne dès la semaine 48, alors que les apports de Madagascar fléchissaient. Le cours des litchis mauriciens se revalorisait quelque peu à la veille des fêtes de Noël en raison d'une demande plus dynamique, de la baisse des expéditions de Madagascar, mais également du fléchissement des livraisons mauriciennes. En effet, elles se sont fortement réduites en semaine 50 du fait d'une demande locale plus pressante et de problèmes en production. D'importantes attaques de ravageurs, notamment de chauves-souris, ont semble-t-il détruit les récoltes prévues à cette période. La campagne de commercialisation mauricienne s'achevait ainsi en fin d'année avec des volumes marginaux.

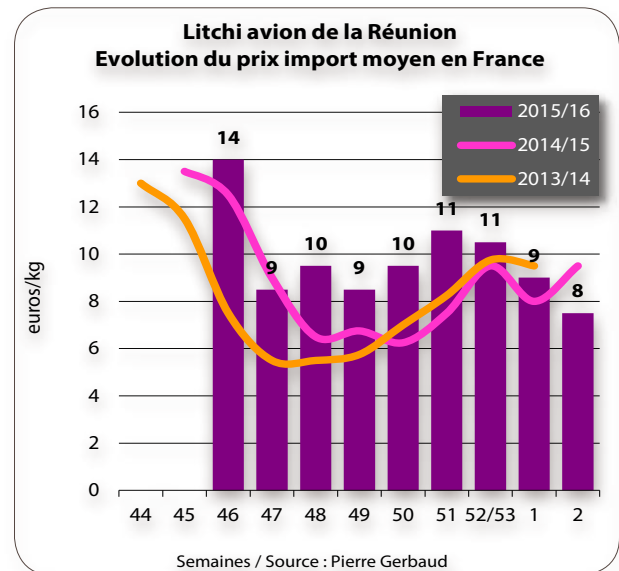
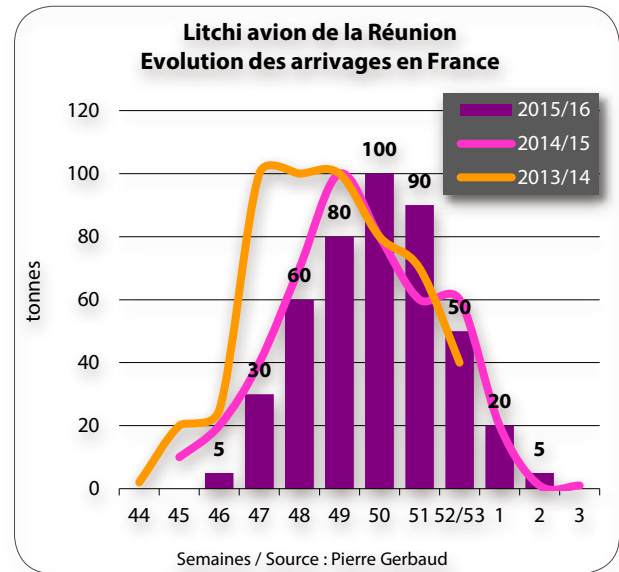


La Réunion Stabilisation et segmentation

Les exportations de litchi de la Réunion ont accusé un léger recul en 2015-16 par rapport à l'année précédente. Environ 440 tonnes ont été expédiées contre 460 tonnes en 2014-15. La Réunion reste le principal fournisseur de litchi frais du marché français, car peu de lots sont réexpédiés vers d'autres places européennes. En effet, l'accès à d'autres lieux de vente nécessiterait des délais de transport préjudiciables à la qualité de ces marchandises très périssables. La campagne de commercialisation des litchis réunionnais a démarré lentement mi-novembre, avec des volumes très limités compte tenu de la demande locale importante en début de saison. L'offre s'est ensuite amplifiée avec des cours en forte baisse après les attentats en France, moment de latence pour le commerce qui a affecté aussi les produits mauriciens. Ce n'est qu'à l'approche des fêtes de Noël que la demande s'est dynamisée simultanément à des livraisons plus importantes de litchi. Comme les années précédentes, les fruits de la Réunion ont reçu un bon accueil de la part d'une frange de consommateurs avertis, habitués à se procurer des produits haut de gamme à des prix de détail élevés. A partir de la semaine 52, leur cours fléchissait nettement, alors que les quantités s'amenuisaient. Cette évolution tranchait avec celle des campagnes précédentes, où la réduction des volumes avait pour effet un raffermissement des prix de vente. Il semble que, cette année, la qualité des fruits ait été plus fragile en fin de saison, expliquant la dégradation des cours.

Comme les années précédentes, les opérateurs réunionnais ont segmenté leur production en trois présentations distinctes : des fruits égrenés, des fruits branchés et des fruits présentés en bouquet. Cette segmentation, assez floue lors des campagnes précédentes, semble avoir été confortée cette année avec des niveaux de prix plus marqués et durables. On a observé une réelle valorisation des fruits présentés en bouquet, avec des prix supérieurs de plus de 3.00 euros/kg en moyenne à ceux des fruits égrenés. L'écart de prix pour les fruits branchés est également notable puisqu'il s'établit à plus de 2.00 euros/kg de moyenne par rapport aux fruits égrenés, considérés comme la présentation la plus basique.

Il y a encore quelques années, cette distinction dans la présentation des fruits amenait des critiques récurrentes selon lesquelles il paraissait inconcevable de payer les rameaux au prix du fruit. Ces critiques se sont apparemment tues et les détaillants acceptent de payer des prix élevés pour des produits qui, outre leur qualité intrinsèque, permettent de créer une ambiance attractive dans les magasins. En effet, les litchis branchés ou en bouquet développent une identité différente, plus proche du produit naturel, fraîchement cueilli, voire proche du fruit issu d'une culture biologique, sans traitement et plus sain pour la santé. Cette idée n'est d'ailleurs pas si éloignée de la réalité, la certification en moins. Ce qui paraissait extravagant il y a encore peu de temps s'est apparemment ancré dans la mentalité des consommateurs, dans un contexte où les produits bio, de l'agriculture raisonnée ou de proximité ont fait peu à peu leur chemin dans l'esprit des consommateurs.

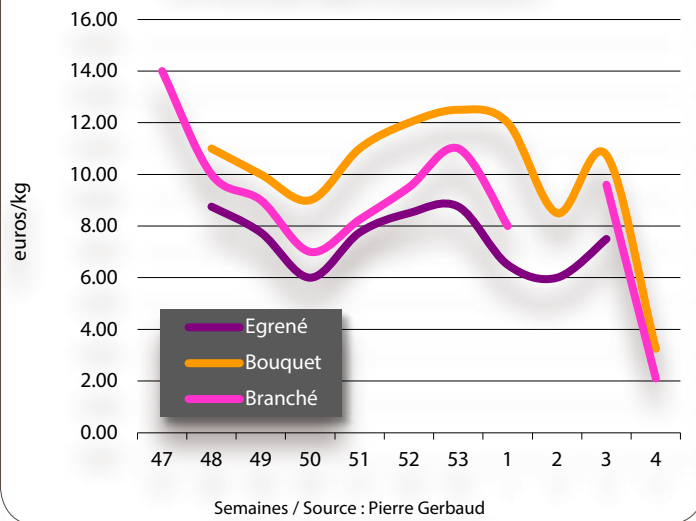


Je ne résiste pas, en conclusion, à l'envie de narrer une anecdote vécue au cours de cette campagne. Une exportatrice de litchi de Madagascar m'a fait part de l'expérience qu'elle a menée avec sa fille de 6-7 ans. Devant des litchis de la Réunion et des litchis de Madagascar qui lui étaient proposés simultanément, la fillette s'est précipitée sur les fruits réunionnais délaissant ceux de Madagascar. La vérité ne sort-elle pas de la bouche des enfants ? Bien sûr, on s'éloigne ici du contexte commercial pour s'attacher à l'aspect subjectif du goût. Mais l'anecdote ne suggère-t-elle pas réflexion ?

Mozambique Toujours présent

La campagne 2014-15 avait vu l'émergence de cette nouvelle origine sur le marché européen. Précédemment expédiés le plus souvent par des exportateurs sud-africains, les litchis du Mozambique sont apparus au grand jour l'année dernière. Un scénario identique s'est reproduit cette année, avec des volumes en léger retrait passant de 60-80 tonnes en 2014 à 50-60 tonnes en 2015. Les expéditions aériennes ont débuté en semaine 47. La qualité des fruits permettait des ventes à prix élevés (9.00 euros/kg) pour des quantités limitées. Les cours fléchissaient ensuite autour de 5.50-6.50 euros/kg jusqu'en semaine 51, date à laquelle cessaient les envois. Légèrement plus précoces que ceux d'Afrique du Sud, les litchis du Mozambique entament la campagne des origines continentales de l'océan Indien. Leur calibrage, calqué sur le modèle sud-africain, favorise l'ouverture d'une fenêtre commerciale en début de campagne, plus particulièrement sur les marchés de gros où les détaillants recherchent des produits qui se démarquent de l'offre globale. Ces litchis bien accueillis s'insèrent progressivement dans le paysage du marché. Le potentiel de production de l'origine permettra vraisemblablement un accroissement des volumes dans les années à venir, mais encore lié au partenariat avec le voisin sud-africain.

Litchi avion de la Réunion - Prix import moyen en France par type de présentation



Les autres origines

Parmi les origines fournissant le marché européen hors de la période de l'océan Indien, certaines semblent avoir connu cette année des revers météorologiques qui ont affecté la production et, par voie de conséquence, les exportations. Tout d'abord la Thaïlande, dont le calendrier d'exportation suit celui de l'océan Indien. Elle a été présente sur les marchés en mai et juin, alors que sa période d'exportation s'étendait d'avril à août il y a encore quelques années. Ses quantités se sont limitées autour de 150 à 200 tonnes, exclusivement expédiées par avion. Les prix de vente sont restés élevés compte tenu de la faible diffusion du produit. La Thaïlande abandonne sa traditionnelle deuxième place en tant que fournisseur de litchi du marché européen au profit de l'Afrique du Sud.

Les conditions météorologiques se sont avérées particulièrement défavorables pour Israël, principale source d'approvisionnement durant la période estivale. A ces facteurs naturels s'ajoute probablement un certain désintérêt pour le produit. En effet, depuis une dizaine d'années, les exportations d'Israël ne cessent de diminuer. Partant d'un millier de tonnes pour atteindre environ 800 tonnes, elles semblaient s'être stabilisées ces dernières années autour de 400 tonnes. Pour la campagne 2015, seules quelques dizaines de tonnes auraient été exportées vers l'Europe (60 à 80 tonnes). Ces produits n'ont été disponibles que tardivement cette année en août et septembre, avec une qualité très variable.

Comme chaque année, le Mexique a exporté quelques lots de litchi vers l'Europe, concentrés en juin. Ces fruits expédiés par bateau ont totalisé 60 à 80 tonnes, avec des prix orientés à la baisse.

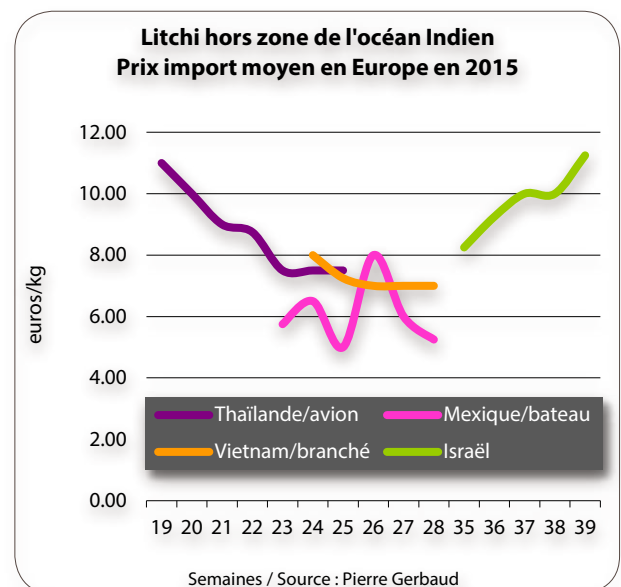
Enfin, le Vietnam, origine émergente pour le litchi, tente de faire son entrée sur le marché européen. Présents de juin à mi-juillet, les litchis vietnamiens auraient représenté une centaine de tonnes. Une partie de ces marchandises était composée de fruits frais branchés, vendus à prix assez réguliers notamment sur le marché français. Cette origine, dont les exportations de petits fruits exotiques (fruit de la passion, ramboutan, pitahaya, etc.) ont explosé ces dernières années, essaie d'ajouter le litchi à sa gamme. Si la plupart des produits qu'elle exporte sont disponibles peu ou prou tout au long de l'année, le litchi en revanche, plus saisonnier, n'est disponible qu'en début d'été européen, période à laquelle la demande se porte davantage sur les fruits de saison (pêche, cerise, fraise, etc.), largement distribués et souvent bon marché. A part la satisfaction d'une demande en fruits exotiques nécessairement limitée à cette période ou celle plus ethnique des consommateurs d'origine asiatique, on perçoit difficilement les possibilités de progression du litchi du Vietnam à cette période de l'année.

En définitive, le temps où le litchi était quasiment présent tout au long de l'année sur les marchés européens semble s'éloigner. Même la période de concentration de l'offre en fin d'année a montré cette année quelques faiblesses. Lassitude face au produit ou stabilisation de la consommation préalable à un second souffle ? ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com



© Guy Bréhiniér



© Guy Bréhiniér

Défauts de qualité du litchi

Photos © Pierre Gerbaud



Fruits vieillissants - aspect terne - brunissement/dessiccation de la coque



Fruits soufflés



Fruits récoltés trop tôt



Fruits vieillissants - Ecart récolte/mise en marché trop long



Fruits soufflés



Coloration peu attractive par tri insuffisant



Oxydation de la coque de litchis frais non traités



Fruit avorté et fruit double



Coloration satisfaisante



Hétérogénéité de coloration due au soufrage et différence de calibre



Différence de calibre dans un même emballage



Pédoncule arraché



Développement de moisissures (*Penicillium*)



Pourriture noire (*Aspergillus* spp. et *Pestalotiopsis*) et moisissure



Points de moisissure (*Penicillium*)



Forte attaque de moisissure (*Penicillium*)



Brûlures dues au soufre et fruit double



Développement de points de moisissure (*Penicillium*)



Pourriture noire (*Aspergillus* spp.) et moisissure



Brûlures de soufre car fruits humides avant soufrage



Pourritures et moisissures ponctuelles (*Penicillium*)



Pourriture noire (*Aspergillus* spp.)



Brûlures dues au soufrage et humectation



La culture du litchi

par Christian Didier

Exigences du litchi

La culture du litchi nécessite des conditions climatiques particulières, mais est faiblement exigeante du point de vue pédo-logique. Par ailleurs, le litchi est très peu sujet aux maladies à virus.

Zones de culture

Le litchi demande un climat chaud et humide. Pour fleurir, il a besoin d'une période de repos végétatif induite par une saison fraîche et sèche. Dans certaines zones humides, une faible diminution de la température et de l'hygrométrie peut induire la floraison. De l'apparition des hampes florales jusqu'à la récolte, une bonne alimentation hydrique est indispensable.

Brise-vent

L'emplacement du terrain doit permettre un bon éclaircissement. Il faut éviter les zones de bas-fonds mal drainées et les fortes pentes, frein à la mécanisation des travaux d'entretien. Le terrain doit être abrité des vents dominants et des embruns salés en bord de mer. En l'absence de protection naturelle (relief, végétation), on implante des brise-vent autour de la parcelle, mais aussi à l'intérieur si celle-ci est très vaste ou très exposée. Constitués d'arbres à développement rapide, possédant un bon ancrage au sol (filao, shisham, acacia et autres), ils sont plantés en ligne dense et nécessitent un entretien (fumure, irrigation, taille). Un espace suffisant doit leur être réservé. Autant que possible, les brise-vent sont implantés un an avant la mise en place des litchis, afin que ceux-ci bénéficient de leur protection dès la plantation. Un brise-vent offre une protection sur une distance égale à dix fois sa hauteur. Dans les terrains en pente, il est préférable de les resserrer. Dans les cas extrêmes, ils sont parfois inopérants.

Sols

Le litchi s'adapte à de nombreux types de sol, mais préfère les sols légèrement acides (pH 5.5 à 6.5, et 8 et au-delà dans certaines zones de l'Inde), riches en matière organique, profonds et bien drainés. Bien que le litchi supporte de vivre temporairement « les pieds dans l'eau » aux abords des rivières, une immersion prolongée peut se révéler néfaste. Le drainage est d'autant plus important que le litchi est cultivé dans des zones à pluviométrie élevée et souvent dans des bas-fonds protégés du vent.

Création des vergers

Préparation du sol

Il faut éviter de planter sur une défriche récente où les débris de souches et de racines favorisent le développement de pourridiés. Si nécessaire, on s'assure du drainage de surface par nivellement et en profondeur par l'intermédiaire d'un réseau de fossés. Si la culture est mécanisable, on réalise un sous-solage profond puis un labour, après apport éventuel de fumier et d'engrais phosphaté et potassique (selon analyse du sol). Dans le cas d'une plantation au trou, les apports d'intrants se feront à ce niveau.

Plants

Les plants sont obtenus par marcottage aérien d'arbres repérés pour leur qualité sanitaire et leur productivité. Les marcottes, obtenues pendant la saison chaude et humide à partir de rameaux mesurant 10 à 15 mm de diamètre et 0.50 à 0.70 m de long, ont une nécrose racinaire réduite au point de coupe qui cicatrise rapidement. De plus, leur système racinaire est mieux équilibré avec la partie aérienne. Après sevrage, afin de garantir leur reprise, les marcottes sont cultivées en pots, en pépinière, pendant 3 à 4 mois avant d'être transplantées en verger.

Densité de plantation

Le litchi est un arbre à grand développement. Dans le contexte actuel, les distances de plantation sont de 10 x 10 m ou 8 x 10 m, soit une densité de 100 ou 125 arbres à l'hectare. Cependant, pour une culture plus intensive, on peut envisager des plantations à 8 x 6 m (208 arbres/ha) ou 8 x 5 m (250 arbres/ha). Dans ce cas, une taille annuelle est obligatoire. Le verger pourra être éclairci en rabattant progressivement les arbres quand ils commenceront à se gêner, puis, en l'absence de méthode de taille efficace, en supprimant un arbre sur deux sur la ligne.

Plantation

Planter selon un tracé strict : les arbres doivent être parfaitement alignés dans chaque sens. Si la culture n'est pas mécanisée, il faut creuser à l'emplacement de chaque plant un trou de 0.8 x 0.8 x 0.8 m (500 litres). On mélange ensuite à la terre extraite environ 2 kg de sulfate de potassium + 2 kg de phosphate naturel + 25 à 30 kg de fumier bien décomposé, puis on rebouche le trou avec le mélange. A la suite des apports de fumier et du foisonnement de la terre, celle-ci forme une légère butte. Les plants sont mis en place sur la butte et tuteurés. Les marcottes sont plantées inclinées dans le sens contraire du vent et tuteurées. Elles offrent ainsi moins de prise au vent et développent un meilleur enracinement. Les plants doivent être, dans tous les cas, abondamment arrosés après la plantation. Dans les zones fraîches, les plants doivent être abrités durant l'hiver qui suit la plantation.

Entretien des vergers

Taille de formation

Comme pour les autres espèces fruitières, on cherche à former l'arbre sur un tronc unique d'où partiront des charpentières étagées et régulièrement réparties. Pendant les premières années, il faut éviter la formation de ramifications du tronc ou des branches charpentières formant un angle très fermé selon la tendance naturelle du litchi. Ces ramifications constituent des points de grande faiblesse en cas de vents violents.

Entretien du sol

Pendant les premières années, le sol doit être nu sur les lignes de plantation ou alors sous les frondaisons. La végétation spontanée des interlignes doit être maintenue rase. Eventuellement, des cultures intercalaires à cycle court et à faible développement peuvent y être implantées pendant les trois premières années et conduites de façon à ne pas gêner les arbres.

Irrigation

Le litchi est très sensible au stress hydrique pendant toute la période de croissance

des fruits et la phase de développement végétatif qui suit la récolte. En cas de déficit hydrique, il sera nécessaire d'irriguer. Un stress hydrique pendant la nouaison entraîne une chute importante de fruits. Différents systèmes d'irrigation peuvent être envisagés. L'irrigation localisée par microjets donne satisfaction. La quantité d'eau à apporter est d'au moins 200 mm/mois (suivant le type de sol, l'âge des arbres, la climatologie, etc.).

Taille d'entretien

Les fruits sont regroupés sous forme de « grappes » situées à l'extrémité des branches. Ces dernières sont « cassées » au moment de la récolte. Cependant, cette pratique ne permet pas de contrôler le volume des arbres. L'élimination du bois sec, des petites branches internes et de branches qui empêcheraient les rayons du soleil de pénétrer dans l'arbre est préconisée. Le litchi ayant une croissance rapide devient vite exubérant. De ce fait, les arbres doivent être contrôlés. Pour ce faire, une taille annuelle est pratiquée juste après la récolte. L'arbre est généralement trop dense. Le but est de l'aérer en permettant à la lumière d'éclairer le maximum de

la frondaison et de maintenir l'arbre à une hauteur convenable pour une récolte plus facile. Le résultat final de la taille doit donner un arbre en forme de dôme.

Fertilisation

La fertilisation est un facteur important. Elle favorise une bonne poussée végétative après la récolte et compense les exportations minérales dues aux fruits. Après la période de croissance végétative active qui dure environ quatre mois, le litchi a besoin d'une courte période de stress (nutritionnel, hydrique, thermique ou autre) pour permettre l'induction florale.

La dose d'apport est modulée selon la date d'apport :

- après la récolte : 1/2 de la dose ;
- à l'apparition des panicules : 1/4 de la dose ;
- après la chute physiologique : 1/4 de la dose.

Les engrais sont appliqués au sol sous et en limite de frondaison. Les oligo-éléments sont appliqués par pulvérisation foliaire au moment de la nouaison (bore, calcium).



© Guy Bréhinié

Récolte

La récolte traditionnelle est effectuée manuellement, en stockant les « grappes » de fruits branchés dans des ballots ou des caisses de 10 à 15 kg, afin d'éviter que les fruits du fond soient écrasés. Ces sacs artisanaux permettent de garder une bonne humidité autour des fruits et d'éviter leur dessèchement. Afin de ne pas écraser les fruits, il est préférable d'utiliser des caisses en plastique légèrement ajourées. Pour éviter la décoloration de l'épiderme résultant de son dessèchement, le traitement des fruits et leur mise en marché seront rapides. Le litchi étant non-climactérique, il ne connaît pas d'évolution notable de ses caractéristiques biochimiques après récolte, à part une dégradation progressive. La maturité du fruit est généralement estimée par la coloration et la texture de la peau et aussi par la dégustation. Il est estimé qu'un ratio extrait sec soluble/acidité compris entre 2.1 et 2.7 correspond à une qualité optimale.

Litchi - Apports préconisés en grammes par arbre

Années	Azote	P	K	MgO
1	50	10	40	15
2	80	10	60	20
3	140	30	105	40
4	210	45	160	55
5	230	65	265	80
6	380	85	345	105
7	470	105	430	125
8	570	125	520	155
9	670	150	610	180
10 ans et +	920	210	840	240

Maladies et ravageurs

Avertissement : les traitements sont appliqués selon la réglementation en vigueur dans le pays de production et dans celui de destination.

Principaux ravageurs des fruits

- *Cryptophlebia peltastica* et la mouche des fruits
Le *Cryptophlebia* pond ses œufs sur le fruit immature. La larve, une petite chenille, pénètre dans le fruit jusqu'à la graine où elle fait sa nymphose. Cette blessure constitue une porte d'entrée pour d'autres parasites, notamment des champignons et des drosophiles.



Principaux ravageurs du feuillage

- Cochenilles
Elles peuvent infester les fruits, les feuilles, les tiges, les branches et le tronc. Lorsqu'elles sont nombreuses, elles entraînent le dessèchement des feuilles et des rameaux. Généralement, à la place des piqûres, les feuilles se marquent de taches jaunes. La fumagine est souvent associée à l'infestation de cochenilles.
- Acariens : *Aceria litchi* (Erinose)
C'est une peste importante en Inde et en Chine, qui attaque les fleurs et les feuilles. Les feuilles se recroquevillent et se recouvrent d'une pellicule brune sur la face inférieure.



Ravageurs du tronc et des branches

- Chenilles mineuses de l'écorce (*Indarbela quadrinotata* et *I. tetroanis*)
Très communes en Inde. Les ravages sont provoqués par les larves qui rongent l'écorce et forent le tronc, limitant la circulation de la sève et affaiblissant la croissance.
- Borers du tronc : *Salagena* spp.
Les larves se nourrissent de l'écorce et du bois des arbres. L'arbre atteint ne meurt pas, mais les branches dépérissent. Traitement : ces larves peuvent être contrôlées en bouchant les trous avec du coton imbibé d'insecticide systémique.
- Thrips
Dolicothrips indicus et *Magalurothrips usitatus* entraînent des dommages aux fleurs. *Selenothrips rubrocinctus*, *Heliethrips haemovoidalis* et *Franklinella cephalica* provoquent le dessèchement des fleurs et des feuilles.



Maladies

- Root rot (pourriture des racines)
Elle est provoquée par un champignon : *Clitocybe tulescens*. De nombreux dégâts sont signalés en Floride. *Botryodiplodia theobromae* peut provoquer la mort soudaine de l'arbre (Australie).
- Système aérien
Nécrose des feuilles provoquée par *Gloeosporium* spp. Se rencontre dans quelques vergers mal gérés.



Post-récolte et soufrage

Le litchi a la particularité de ne plus mûrir après sa récolte, aussi est-il essentiel d'attendre sa pleine maturité pour le cueillir. Mais, à température ambiante, il évolue très rapidement. En deux ou trois jours, la coque brunit, se dessèche et devient craquante. La perte de coloration provient de l'oxydation des pigments anthocyaniques, qui est une réaction irréversible. Le fruit est alors plus sensible à l'éclatement et à la contamination secondaire par des champignons.

Pour éviter sa sénescence trop rapide et permettre sa commercialisation, le litchi peut être soumis à un traitement par fumigation de soufre (anhydride sulfureux) qui a pour effet d'inhiber sa respiration et donc de lui conserver consistance et qualités organoleptiques pendant plusieurs semaines. Le soufre a une action fongicide, anti-oxydante et conserve à la coque sa souplesse. Ce traitement est applicable à des fruits égrenés ou en grappe, sains, mûrs, sans tache, sans piqûre d'insecte, ni trace d'humidité sur la coque. Le soufre brûle dans une enceinte close où sont placés les fruits. Il entraîne la décoloration de la coque qui vire au jaune, alors que sa couleur naturelle à maturité est rose-rouge. Les fruits sont ensuite à nouveau triés et conditionnés. Ils gardent cette couleur jaune aussi longtemps qu'ils sont maintenus au froid. Ils retrouvent progressivement une couleur rose ocre, voire rouge violacé, lorsqu'ils sont placés dans des conditions plus chaudes, humides et ventilées qui permettent l'élimination du soufre.

Le traitement au soufre est la pierre angulaire de la commercialisation du litchi, dans la mesure où il prolonge sa conservation et permet le transport maritime et donc les exportations de masse. Plusieurs autres fruits bénéficient de ce procédé, comme le raisin de table, les fruits secs ou encore le vin. La principale différence réside dans le fait que la coque du litchi n'est pas consommable. Le traitement au soufre est autorisé en Europe sous certaines conditions. La réglementation visant la protection de la santé des consommateurs prévoit en effet que les teneurs résiduelles de soufre ne doivent pas excéder 250 mg/kg dans la coque et 10 mg/kg dans la pulpe du fruit. De nombreuses expérimentations ont été menées pour fixer les procédures de traitement afin que ces teneurs soient respectées. Tant les professionnels que les autorités européennes portent d'ailleurs une attention particulière à ce sujet. De nombreux contrôles sont effectués tout au long de la vie du produit pour garantir le respect de la réglementation. Au demeurant, la mise en place progressive de certifications par les opérateurs renforce la traçabilité du produit et la maîtrise des opérations de traitement.

La poursuite de l'utilisation du soufre est périodiquement remise en cause. En effet, dans une évolution générale de la réglementation s'orientant vers la protection de la santé des consommateurs, le risque est grand de voir, au mieux, les teneurs résiduelles réduites et, au pire, le traitement suspendu. Un des rôles de la filière est donc de suivre avec attention les évolutions réglementaires sur ce point. La recherche de nouvelles méthodes de conservation peut également être un axe d'action important. Malheureusement, le poids économique global du litchi n'est pas suffisant pour mobiliser les moyens nécessaires à ces investigations, comme c'est le cas pour d'autres fruits.

La température de stockage et de transport est un autre élément essentiel du maintien de la qualité du fruit dans le temps. En effet, la mise en froid après les opérations de cueillette, de traitement et de conditionnement est assurée par le moyen de transport. A ce titre, on notera que le litchi est un des seuls fruits tropicaux à supporter des températures basses (1°C + ou - 0.5°C). La combinaison du traitement au soufre et de la mise en froid permet la bonne conservation des litchis. La baisse rapide de température à coeur du fruit est importante pour préserver sa qualité. Celle-ci doit ensuite être maintenue pour assurer la plus longue vie possible au produit. Toute rupture de la température entraîne la possible dégradation et la sénescence du fruit.



Photos © Christian Didier



Les variétés de litchi

par Christian Didier

Litchi sinensis Sonn.

Famille des Sapindacées

Origine : sud de la Chine (zone de Canton)

Il existe un grand nombre de variétés de par le monde. Nous ne retiendrons que celles rencontrées sur le marché export.

Shahi

(Muzaffarpur)

Le fruit est moyen (20 à 25 g), de couleur rose vif, en grappes. La pulpe est sucrée. C'est la variété la plus répandue dans l'Etat de Bihar en Inde. Elle est d'une très bonne qualité export, mais est sensible aux craquelures et aux brûlures du soleil. Les arbres sont vigoureux et de production régulière (80 à 100 kg par arbre).



Kwai mi

(Mauritius, Tai So)

Le fruit est moyen (22-25 g) et de couleur rouge vif, en grappes de 12 à 30. La qualité du fruit est bonne. C'est la variété la plus répandue dans l'Océan indien. La production est régulière et peu alternante. Les arbres sont de vigueur moyenne et élancés.



Haak Yip

(Black leaf)

Le fruit est moyen (16 g), globuleux, en forme de coeur. La pulpe est très sucrée, à l'arôme de rose, d'où sa dénomination. Cette variété est de taille moyenne (20 g), de couleur rouge foncé, en grappes de 15

à 25. La peau est lisse et dure. Les noyaux sont moyens à grands. La chair est de bonne à excellente, douce et aromatique. Elle représente 70 % du fruit. Les arbres sont de vigueur moyenne, compacts, droits et de bonne production.



Chakrapad

(Emperor)

Le fruit est gros et en forme de coeur (32 g). La peau, fine et souple, est rouge foncé avec des taches jaunes. La pulpe est modérément juteuse et peut rester légèrement acide. Le noyau est assez gros. Les arbres sont de vigueur moyenne, à port érigé, avec de longues branches et un feuillage dense.



Rose scented

Le fruit est moyen (16 g), globuleux, en forme de coeur. La pulpe est très sucrée, à l'arôme de rose, d'où sa dénomination. Cette variété est principalement produite dans l'Uttranchal en Inde.



Prix de gros en Europe

Avril 2016

				UNION EUROPÉENNE - EN EUROS						
				Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK		
ANANAS	Avion	VICTORIA	MAURICE	Carton				14.00		
			MAURICE	kg			4.30			
	Bateau	MD-2	COLOMBIE	Carton				12.13		
			COSTA RICA	Carton	14.13	12.75		12.10	11.05	
			COSTA RICA	kg			1.15			
			COTE D'IVOIRE	kg			1.25			
			PANAMA	Carton				12.50		
PANAMA	kg			1.00						
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRÉSIL	Carton			15.20	16.50		
			PÉROU	Carton				9.50		
	Bateau	ETTINGER FUERTE	AFRIQUE DU SUD	Carton			9.00	9.25		
			KENYA	Carton			7.00	10.00		
			PÉROU	Carton			9.50	9.50		
			AFRIQUE DU SUD	Carton			13.50			
			BRÉSIL	Carton				13.00		
		HASS	CHILI	Carton	13.75		13.50			
			ISRAËL	Carton			11.00			
			KENYA	Carton			9.00			
			MEXIQUE	Carton	13.75		11.33			
			PÉROU	Carton			12.00	12.50		
			AFRIQUE DU SUD	Carton					10.12	
			AFRIQUE DU SUD	Carton			8.25	9.00		
		NON DÉTERMINÉ PINKERTON	KENYA	Carton				9.00		
			AFRIQUE DU SUD	Carton			9.00			
			PÉROU	Carton				9.00		
AFRIQUE DU SUD	Carton				9.00					
PÉROU	Carton					9.00				
Camion	RYAN ZUTANO HASS REED	ESPAGNE	Carton			15.00				
		ESPAGNE	Carton			9.00		7.07		
		ESPAGNE	Carton			9.00				
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg			6.90			
			ÉQUATEUR	kg				5.67		
	Bateau	PETITE	ÉQUATEUR	kg			1.70			
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg			5.14	5.23		
CHAYOTE	Bateau		COSTA RICA	kg			1.60	1.69		
DATTE	Bateau	BAHRI DEGLET	PÉROU	kg				6.40		
			ALGÉRIE	kg			5.20			
		KOUAT ALIGH MEDJOOOL	TUNISIE	kg					2.00	
			AFRIQUE DU SUD	kg					1.88	
	MOZAFATI NON DÉTERMINÉ	ISRAËL	kg			11.00		7.31	6.43	
		IRAN	kg					3.30		
		ALGÉRIE	kg					2.75		
		TUNISIE	kg						1.54	
EDDOE	Bateau		COSTA RICA	kg			1.77			
GINGEMBRE	Bateau		BRÉSIL	kg				1.42		
			CHINE	kg			1.50	0.88	1.11	
GRENADE	Avion	ACCO BAGHWA HERSKOWITZ NON DÉTERMINÉ WONDERFUL	AFRIQUE DU SUD	kg			2.00	2.63		
			INDE	kg				3.07		
			AFRIQUE DU SUD	kg				2.63		
			PÉROU	kg					2.57	
			AFRIQUE DU SUD	kg			2.40	2.37		
PÉROU	kg			3.00	2.96					
GRENADILLE	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg				8.14		
			ÉQUATEUR	kg				8.88		
		NON DÉTERMINÉ VIOLETTE	COLOMBIE	kg	5.00	6.00		6.75	5.14	
			BRÉSIL	kg					4.99	
			KENYA	kg		6.00		6.25		
			VIETNAM	kg			8.80			
ZIMBABWE	kg		6.00		6.75					
IGNAME	Bateau		GHANA	kg			1.30	1.30		
LIME	Avion	Bateau	MEXIQUE	kg			4.90			
			BRÉSIL	kg	2.22	1.67	2.10	2.60	1.29	
			MEXIQUE	kg		2.11		2.78	2.25	

				UNION EUROPÉENNE - EN EUROS				
				Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
MANGOUSTAN	Avion		INDONÉSIE	kg			8.50	
MANGUE	Avion	AMELIE	BURKINA FASO	kg			2.75	
			MALI	kg			2.80	
		KENT	BRÉSIL	kg			6.50	
			COTE D'IVOIRE	kg			6.10	
		NAM DOK MAI	THAÏLANDE	kg			8.60	
		PALMER	BRÉSIL	kg			5.33	
	Bateau	VALENCIA	MALI	kg		3.55		
		AMELIE	COTE D'IVOIRE	kg			1.88	
		ATKINS	BRÉSIL	kg		1.75	2.25	
		KEITT	AFRIQUE DU SUD	kg		1.63		
			BRÉSIL	kg			2.47	
			PORTO RICO	kg			2.38	
		KENT	COTE D'IVOIRE	kg	2.44	2.20	2.38	
		NON DÉTERMINÉ	BRÉSIL	kg				2.00
		PALMER	BRÉSIL	kg			2.44	
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg			1.45	1.25
MELON	Avion	CHARENTAIS JAUNE	REP. DOMINICAINE	kg			4.30	
	Bateau	CANTALOUPE	BRÉSIL	kg				1.16
			COSTA RICA	kg		1.25	1.40	
			HONDURAS	kg			1.40	1.41
		CHARENTAIS	BRÉSIL	kg		1.25		1.41
			HONDURAS	kg			1.45	1.44
		CHARENTAIS JAUNE	SÉNÉGAL	kg		1.80		
		CHARENTAIS VERT	MAROC	kg		1.33		
		GALIA	BRÉSIL	kg		1.25	1.20	1.36
			COSTA RICA	kg		1.05	1.40	1.09
			HONDURAS	kg			1.38	1.20
		HONEY DEW	BRÉSIL	kg		1.17	1.08	1.29
			COSTA RICA	kg		1.00	1.05	1.18
			HONDURAS	kg				1.16
			PANAMA	kg				1.03
		PASTEQUE	BRÉSIL	kg				0.96
			COSTA RICA	kg		0.90	0.79	0.85
			PANAMA	kg		0.80	0.78	0.96
		PIEL DE SAPO	BRÉSIL	kg		1.30	1.25	
			COSTA RICA	kg		1.15	1.40	1.22
			PANAMA	kg				1.29
		SEEDLESS WATER	COSTA RICA	kg			0.95	
			PANAMA	kg				0.85
NOIX DE COCO	Bateau	NON DÉTERMINÉ	COTE D'IVOIRE	Sac			8.75	11.33
		YOUNG	THAÏLANDE	Sac				13.50
PAPAYE	Avion	FORMOSA	BRÉSIL	kg				3.22
		NON DÉTERMINÉ	BRÉSIL	kg		3.71	3.60	3.93
			JAMAÏQUE	kg				4.29
			THAÏLANDE	kg				5.25
	Bateau	FORMOSA	BRÉSIL	kg				2.32
		NON DÉTERMINÉ	BRÉSIL	kg				2.99
PATATE DOUCE	Bateau	BLANCHE	HONDURAS	kg			1.60	
		NON DÉTERMINÉ	AFRIQUE DU SUD	kg				0.90
			EGYPTE	kg		1.00	1.55	
			ISRAËL	kg		1.70		
		ROUGE/BLANCHE	COSTA RICA	kg			1.29	
		ROUGE/ROUGE	HONDURAS	kg			1.33	
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLÉ	COLOMBIE	kg			10.50	6.67
	Bateau		COLOMBIE	kg	7.50			6.25
PITAHAYA	Avion	ROUGE	VIETNAM	kg				7.00
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.10	
			ÉQUATEUR	kg			0.90	1.05
RAMBOUTAN	Avion		THAÏLANDE	kg				8.50
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg				7.10
TAMARIN	Avion		THAÏLANDE	kg				3.45
TARO	Bateau		COSTA RICA	kg			2.50	

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

FR*ui*TROP

comprendre & décider

Un site internet

FR*ui*TROP
online

Toute l'information économique et technique sur les fruits et légumes (tempérés et exotiques) en un clic en français et en anglais sur **fruitrop.com**

Fruitrop magazine est spécialisé dans le commerce international des fruits et légumes frais. Sa ligne éditoriale professionnelle en fait une référence dans la filière grâce à ses analyses originales et fortement documentées.

Un magazine

FR*ui*TROP
magazine



Des infos de marché

FR*ui*TROP
weekly

Chaque semaine, disposez d'un véritable outil de décision grâce à des informations exclusives sur les marchés de la **banane** et de l'**avocat** : production, exportations, marchés, etc.

contact : fruitrop.com ou info@fruitrop.com

FR*ui*TROP
online

FR*ui*TROP
weekly

FR*ui*TROP
magazine

FR*ui*TROP
focus

FR*ui*TROP
thema

UNIVEG, VOTRE CONNEXION DIRECTE VERS LA PRODUCTION



UNIVEG Katopé France est un acteur clé de la production, du conditionnement, de l'exportation, du stockage, du mûrissage et de la distribution de fruits et légumes frais. Chacun de ses services a été mis en place pour assurer la qualité et la saveur de ses produits.

UNIVEG Katopé France, spécialiste du litchi de Madagascar, offre également à ses clients des litchis multi-origines (Afrique du Sud, Île Maurice, Réunion...) de grande qualité et au goût délicat, cultivés dans le respect des normes européennes.



UNIVEG Katopé France S.A.S.

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

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

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

