

Banane

La fête est finie ?

Hall 25 – C02



Petits agrumes :

Un très bon millésime

Melon de contre-saison :

Bien jouer le jeu !

Avocat :

WAO, une démarche exemplaire

L'avocat au Pérou

Papaye :

Success story



Trust the authentic^{*}



RETROUVEZ-NOUS



FRUIT LOGISTICA

7|8|9 Fèv. 2018 BERLIN
Pav. Maroc Hall 1.1

NATURALLY SEEDLESS **ns** NATURALLY SELECT[™]

Le label Morocco Nadorcott Seedless[®] vous garantit un fruit naturellement sans pépin et naturellement goûteux grâce à sa conduite dans des vergers 100% isolés dans son terroir d'origine, le Maroc.

Pour plus d'informations, merci de contacter l'Association des Producteurs de Nadorcott au Maroc • Tél.: +212 522 93 35 59 • benbiga@domaines.co.ma

www.morocco-nadorcott-seedless.com

Vive les végétariens et leurs supplétifs. Toute la filière fruits et légumes leur souhaite une très gourmande année 2018. Qu'ils dévorent des quintaux de végétaux sous toutes les formes et à tous les instants. Si ce n'est pas l'avenir de l'humanité, ils participent tout de même à l'avenir du secteur. Pour un journal comme **Fruitrop** qui scrute le domaine, on se contentera de ce juteux tropisme végétal, même si cela semble parfois tenir de la monomanie, voire du sectarisme. Pour l'omnivore et sybarite que je suis, ce confinement alimentaire relève du grand syndrome pathologique du « sans rien ». Moins il y a et plus le niveau de conscience du consommateur, que dis-je, de l'habitant de la planète Terre augmente. La libération de l'humanité passera donc par le néant : plus de gras, plus d'alcool, plus de viande, plus de souffrance animale, plus de cholestérol, plus de sucre, plus de gluten, etc. Le principe généralisé du néant s'accompagne parfois d'un retour à la terre, ou plus exactement d'une frénésie pour les produits bruts fournis par Dame Nature. La consommation « d'eau brute », par exemple, est en vogue dans les start-ups de la Silicon Valley. Elle est susceptible d'être riche en minéraux et pauvre en chlore ou en plomb – mais aussi riche en bactéries, en virus et en parasites. On passera sous silence que cette eau nature est tout de même embouteillée dans de vulgaires contenants en plastique. Les chantres de la nouvelle économie, ceux-là même qui porte une large responsabilité dans la déshumanisation générale de nos sociétés, expient sans doute leurs péchés en revenant aux origines même de la vie. L'art du Feng shui, mais dans sa version 2.0. La mise en scène est parfaite. En ces périodes de vœux, n'espérons qu'une chose : qu'au moins l'auto-illusion fonctionne.

Denis Lœillet



© Régis Dromme



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

Directeur de publication
Eric Imbert

Directeur de la rédaction
Denis Lœillet

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Site internet
Actimage

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
www.fruitrop.com

Traducteurs
Jabtrad Ltd et 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
325 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. Lœillet, C. Dawson, P. Gerbaud, T. Paqui, C. Céleyrette, R. Bright)

- p. 2**
- **Conjonctures** : novembre/décembre 2017
 - **Agrumes** : La Banque Mondiale appuie l'agriculture marocaine – Avancée dans le contrôle du vecteur du greening asiatique – Petit rebond de la consommation de pomelo au Japon – Agrumes d'Argentine : une production un peu plus large en 2018 selon l'USDA – Orange de Tunisie : une récolte très déficitaire – Orange d'Égypte : le boom continue !
 - **Banane** : Banane du Costa Rica : 2017, année record – Banane d'Équateur : une belle année à l'export, mais avec des bémols – Consommation de banane dans l'UE et aux USA.
 - **Avocat** : Incendies en Californie : la filière avocat touchée, mais toujours debout – Avocat d'Israël : un budget de recherche contre l'alternance de production.
 - **Exotiques et tubercules** : Renforcement de la ligne Maersk entre le Brésil et l'Europe – La mangue du Vietnam bienvenue aux USA – Restrictions d'irrigation accrues dans l'Axarquia – Mangue d'Espagne : une belle saison 2017... qui en appelle d'autres – Ananas de Malaisie : à l'assaut du marché chinois – Ananas du Costa Rica : un record en 2017, tout comme en banane – Noix de cajou : étonnante phase de stabilité des prix au cours du dernier trimestre 2017.
 - **Fruits et légumes tempérés** : Poires de l'hémisphère Sud : du potentiel en Amérique du Sud – Fruits rouges d'Espagne : le retour de la fraise ? – Climat : pas de Niño avant le second semestre.
 - **Vie de la filière** : « Clémentine de Corse : un fruit, des hommes, une histoire », Raphaël Belmin.

Le point sur...

- p. 28** • **Marché européen de l'avocat** – WAO : une démarche exemplaire qui s'enracine (E. Imbert)
- p. 36** • **Fiche pays producteur** – L'avocat au Pérou (E. Imbert)
- p. 44** • **Melon de contre-saison** – Bien jouer le jeu ! (C. Céleyrette)
- p. 50** • **Marché européen des petits agrumes** – Un très bon millésime en perspective (E. Imbert)
- p. 84** • **Marché européen de la papaye** – Success story (C. Dawson)
- p. 90** • **Fret maritime** – 2^e semestre 2017 (R. Bright)

Dossier du mois par Denis Lœillet : BANANE

- p. 62** • **Marché mondial** – La fête est finie ?
- p. 75** • **Le marché biologique** – Volumes en hausse, prix en baisse
- p. 76** • **L'effet de l'inflation** – Dégradation de la valeur ajoutée
- p. 78** • **Origines dollar et taux de change** – La Colombie remporte la mise
- p. 80** • **Marché des États-Unis** – Toujours moins cher en magasin
- p. 81** • **Marché russe** – Une bonne dynamique
- p. 82** • **Prix import et de détail en France, UK, Allemagne, Espagne**

Prix de gros en Europe

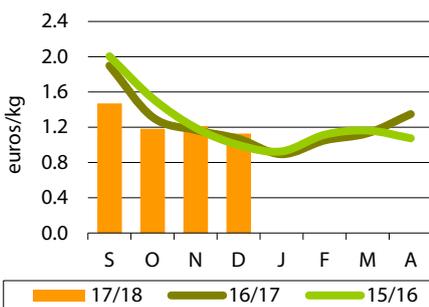
- p. 95** **NOVEMBRE 2017**

Petits agrumes

Décembre 2017

Avec une demande qui s'est accélérée et une offre qui a commencé à baisser, le marché a tourné à deux vitesses. La demande s'est sensiblement activée avec la mise en place des opérations de fin d'année et du fait de températures plus fraîches. L'offre de clémentine a commencé à décliner, passant sous les niveaux de saison. En effet, l'avance de commercialisation depuis le début de la campagne, les déficits de production des différentes origines (Espagne, Corse) et une forte progression des écarts de triage (fruits mûrs) ont entraîné la fin précoce de la clémentine de Corse et le déclin rapide du Maroc. Ainsi, les prix ont commencé à se raffermir pour les lots qualitatifs, mais sont restés bas pour ceux affichant une qualité plus hétérogène. En revanche, les volumes d'Or d'Israël et de Clemenvilla d'Espagne n'ont que très faiblement progressé, dans l'attente d'un contexte de marché plus dégagé.

Petits agrumes - France - Prix import



■ La Banque Mondiale appuie l'agriculture marocaine.

L'institution de Bretton Woods a décidé d'allouer un prêt de 200 millions USD pour soutenir l'agriculture marocaine. L'objectif est d'accompagner la croissance du secteur générée par le plan Maroc Vert, en améliorant la compétitivité de l'agro-industrie et l'efficacité des marchés agroalimentaires, à travers notamment une meilleure intégration des petits et moyens producteurs. Au niveau de la filière agrumes, des fonds seront en particulier destinés à renforcer l'interprofession « Maroc Citrus » (création de représentations régionales) et le Centre Interprofessionnel de Recherche et Développement sur les Agrumes (CIRDA) et à aider à la création et à la mise à niveau des stations de conditionnement.

Sources : Maroc Citrus, Banque Mondiale

■ Avancée dans le contrôle du vecteur du greening asiatique.

Les équipes de recherche de Fundecitrus (Sao Paulo), en collaboration avec celles de l'Université de Davies (Californie) et de l'ESALQ (Sao Paulo) ont identifié une phéromone attirant le psylle asiatique, vecteur de la forme asiatique du greening. Cette avancée majeure va faciliter la mise au point de pièges à insectes performants, permettant de limiter la propagation de la maladie. Une bonne nouvelle ! Si la maladie est mieux contrôlée au Brésil, le taux d'arbres infectés ayant pour la première fois reculé en 2017 en passant de 17 % à 16 %, le nombre de détections a continué de s'accroître dans l'extrême nord de l'Argentine, au Mexique et dans bien d'autres régions de production. Et si la Méditerranée reste fort heureusement épargnée, le vecteur de la forme africaine de la maladie se propage rapidement au Portugal. Il a récemment été détecté au sud de Lisbonne, à moins de 200 km des grandes zones de production de l'Algarve et de Huelva en Espagne.

Sources : Fundecitrus, DGAV



| P R I X | Origine | Prix moyen mensuel euros/kg | Par rapport à moyenne 2 dernières années |
|----------|------------|-----------------------------|--|
| | Clémentine | 1.06 | + 8 % |
| Hybrides | 2.03 | - 7 % | |

| V O L U M E S | Origine | Comparaison | |
|---------------|---------|----------------|----------------------------|
| | | mois précédent | moyenne 2 dernières années |
| Clémentine | ↘ | - 9 % | |
| Hybrides | ↗ | - 39 % | |

| V O L U M E S | Variétés par origine | Comparaison | | Observations | Cumul / moyenne cumul 2 dernières années |
|---------------|----------------------|----------------|----------------------------|---|--|
| | | mois précédent | moyenne 2 dernières années | | |
| | Clémentine d'Espagne | = | + 3 % | Volumes de Nules stables, supérieurs à ceux des années passées. Progression des écarts de triage. Développement lent de la Clemenvilla. | + 3 % |
| | Clémentine du Maroc | ↗ | - 28 % | Ralentissement des envois. Volumes déficitaires en raison de l'avance de campagne et soucis de qualité (calibrage, maturité avancée). | - 10 % |
| | Clémentine de Corse | ↘ | - 35 % | Forte baisse des volumes. Fin de campagne précoce en raison de l'avance de campagne couplée au déficit de production. | - 3 % |
| | Or d'Israël | ↗ | - 39 % | Premières livraisons, volumes inférieurs à ceux des années précédentes. | - 39 % |

KINOBÉ

GROUPE



Au coeur de l'Europe, au plus près de la qualité
In the heart of Europe, with quality close at hand



La Méditerranée, et plus encore
The Mediterranean and further afield



Des goûts venus d'ailleurs, le service en plus
Tastes from other lands, with service included



Logistique sur mesure
Tailormade logistics

Pomelo

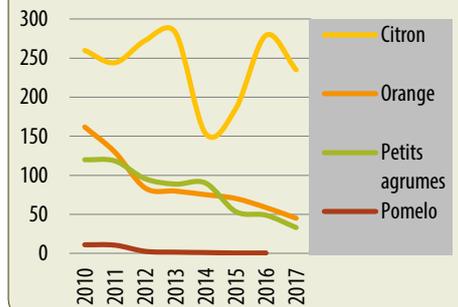
Décembre 2017

Un certain équilibre a régné sur le marché du pomelo en fin d'année. Le manque d'intérêt pour le produit s'est renforcé avec l'arrivée des fêtes de fin d'année, synonymes traditionnellement de faible consommation. L'offre globale est restée limitée et sous les moyennes. Les arrivages de pomelo méditerranéen ont reculé face à la faible demande (déficit espagnol persistant, volumes d'Israël proches de la moyenne mais inférieurs à ceux de 2016). Les volumes de Floride sont restés très limités (pertes suite au passage du cyclone Irma). Enfin, des stocks du Mexique étaient encore disponibles, décroissant doucement pendant la période. Ainsi, un équilibre entre offre et demande a été ressenti et les prix des différentes origines ont réussi à rester stables pour tous les fournisseurs, à des niveaux supérieurs aux moyennes, en particulier pour la Floride (+ 36 %) et Israël (+ 29 %).

■ **Petit rebond de la consommation de pomelo au Japon.** Le mouvement est de faible ampleur, mais il mérite néanmoins d'être souligné tant il contraste avec une tendance qu'on pouvait croire quasi structurelle : les importations de pomelo du deuxième marché au monde ont légèrement progressé en 2017, après une longue période de recul. Sans surprise, les arrivages de Floride ont continué de suivre la tendance de la production et sont restés à la baisse. En revanche, le marché d'été a été mieux approvisionné avec un retour à un niveau plus soutenu des apports d'Afrique du Sud. Mais, surtout, la montée en puissance de nouveaux pays fournisseurs a continué durant la saison d'hiver, avec la poursuite de la croissance des arrivages d'Israël (près de 6 000 t en 2016-17 et du Mexique (plus de 3 000 t). Un mouvement qui n'est pas sans incidence sur le marché communautaire, vers lequel ces deux origines destinaient la quasi-totalité de leurs volumes il y a seulement quelques campagnes.

Agrumes - Argentine - Exportations

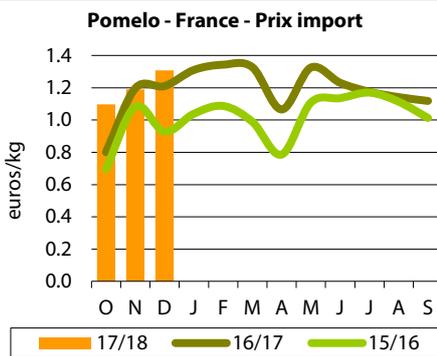
(en 000 tonnes / sources : Federcitrus, Senasa)



■ Agrumes d'Argentine : une production un peu plus large en 2018 selon l'USDA.

Après le gel de septembre 2016, la météo n'avait pas non plus été propice en 2017 pour les producteurs argentins : vague de chaleur estivale, pluies diluviennes en mars. La récolte promet d'être d'un meilleur niveau en 2018, sans pour autant atteindre son plein potentiel en raison d'un nouvel été caniculaire, notamment dans la zone de Tucumán. Ainsi, la récolte de citron progresserait d'environ 100 000 t pour atteindre 1.4 million de tonnes (+ 8 % par rapport à 2017 et + 2 % sur la moyenne biennale). La réouverture des frontières des États-Unis, enfin effective en 2018, pourra-t-elle compenser la tendance à l'érosion des envois vers l'UE-28 et l'Asie, où l'Afrique du Sud gagne du terrain ? La question est posée, mais le niveau de coloration vert/jaune requis pour les fruits à destination du grand marché américain laisse dubitatif quant à l'envoi de volumes massifs. La production de petits agrumes et d'orange remontera plus sensiblement à respectivement + 33 % et + 20 % par rapport à la moyenne biennale. La tendance à la baisse quasi structurelle des exportations de ces deux agrumes, liée au manque de compétitivité du pays, risque fort néanmoins de se prolonger.

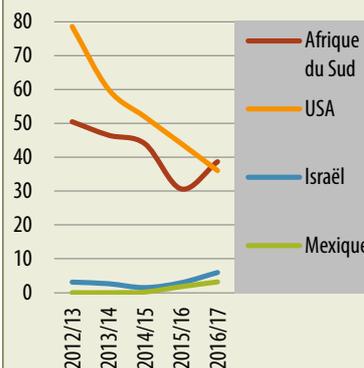
Source : USDA



Source : USDA

Pomelo - Japon - Importations

(en 000 tonnes / source : USDA)



| PRIX | Type | Prix moyen mensuel euros/colis éq. 17 kg | Par rapport à moyenne 2 dernières années |
|----------|---------------|--|--|
| | Méditerranéen | 14.42 | + 36 % |
| Tropical | 27.23 | + 29 % | |

| VOLUMES | Origine | Comparaison | |
|---------------|---------|----------------|----------------------------|
| | | mois précédent | moyenne 2 dernières années |
| Méditerranéen | ↘ | + 3 % | |
| Tropical | ↗ | - 40 % | |

| VOLUMES | Origines | Comparaison | | Observations | Cumul / moyenne cumul 2 dernières années |
|---------|----------|----------------|--|--------------|--|
| | | mois précédent | moyenne 2 dernières années | | |
| Mexique | ↘ | - | Derniers stocks disponibles. | - | |
| Floride | ↗ | - 40 % | Progression des arrivages mais niveaux encore très déficitaires. | - 58 % | |
| Israël | ↘ | + 3 % | Baisse des apports suite à une plus faible demande, niveaux dans la moyenne. | + 1 % | |

one
stop
citrus
shop

- We offer fresh citrus to our customers year-round.
- We control the process from tree to shelf—we grow, pick, pack and ship.
- We offer unparalleled service—one call meets all your citrus needs.

Contact your citrus sales representative today:

J.J Gilet
JJ.Gilet@wonderful.com
Phone: 772.465.7555

Tom Robyn
Tom.Robyn@wonderful.com
Phone: +32 478 326827

Wonderful citrus™



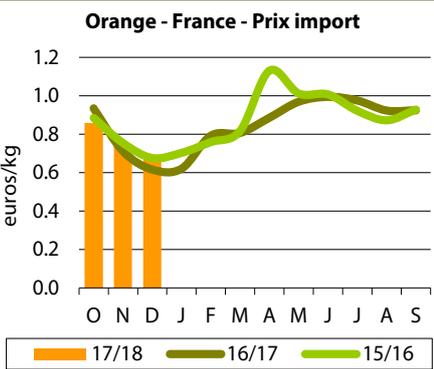
"Susie"



Orange

Décembre 2017

Marché à l'équilibre malgré une accélération des envois. En effet, l'offre en orange de table et à jus s'est nettement développée après avoir été déficitaire en novembre. D'une part, les expéditions de Navelina, au potentiel de production pourtant réduit, se sont accrues, les volumes étant supérieurs aux moyennes (+ 23 %). D'autre part, les apports de Salustiana se sont également développés, après un démarrage de campagne tardif, et ont été supérieurs de 15 % aux moyennes. Les ventes sont restées correctes, en phase avec les volumes disponibles grâce aux températures froides dans les zones de consommation ainsi qu'à la moindre concurrence des petits agrumes. Les prix des oranges de table ont suivi la tendance saisonnière à la baisse, mais sont restés supérieurs à ceux de l'an passé. Côté oranges à jus, les cours ont été plutôt bas compte tenu de la maturité parfois avancée de la Salustiana.



| PRIX | Type | Prix moyen mensuel (euros/carton 15 kg) | Par rapport à moyenne 2 dernières années |
|--------------|-----------------|---|--|
| | Orange de table | 9.98 | + 4 % |
| Orange à jus | 11.06 | - 2 % | |

| VOLUMES | Type | Comparaison | |
|-----------------|------|----------------|----------------------------|
| | | mois précédent | moyenne 2 dernières années |
| Orange de table | ↗ | + 23 % | |
| Orange à jus | ↗ | + 15 % | |

| VOLUMES | Variétés par origine | Comparaison | | Observations | Cumul / moyenne cumul 2 dernières années |
|---------|----------------------|----------------|----------------------------|---|--|
| | | mois précédent | moyenne 2 dernières années | | |
| | Navelina d'Espagne | ↗ | + 23 % | Accélération des envois et volumes supérieurs aux moyennes en dépit du déficit de production. Avance de campagne et maturité avancée. | - 1 % |
| | Salustiana d'Espagne | ↗ | + 15 % | Après un démarrage de campagne lent, développement rapide des expéditions. Qualité un peu avancée. | - 11 % |

■ **Orange de Tunisie : une récolte très déficitaire.** Selon le Groupement Interprofessionnel des Fruits, la production ne serait que de 214 000 t, en retrait de plus de 40 % par rapport à la saison précédente – record – et de plus de 15 % par rapport à la moyenne quadriennale. La Maltaise, dont la saison export démarre, est encore plus déficitaire avec une récolte inférieure de moitié à celle de 2016-17. La Tunisie exporte entre 15 000 et 25 000 t d'oranges par saison. Si la France reste de loin le principal débouché, les envois vers les marchés voisins de Libye et d'Algérie tendent à se développer.

Source : Gifruit

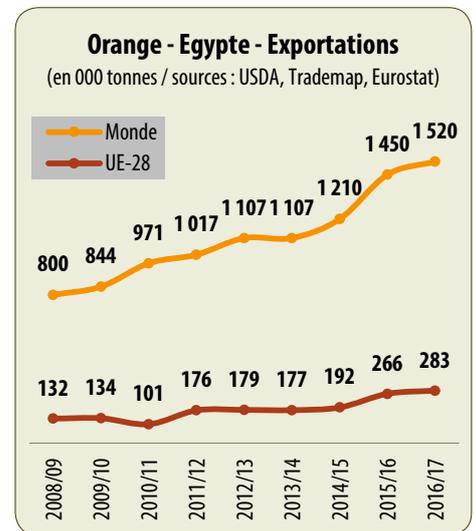
■ **Orange d'Égypte : le boom continue !** Le verger d'orangers poursuit son développement à un rythme effréné. Selon l'USDA, les surfaces se seraient accrues de près de 40 % ces dix dernières années, pour dépasser 150 000 ha en 2017-18 (dont plus de 10 000 ha plantés ces deux dernières saisons). Si ces chiffres sont vraisemblablement très approximatifs faute de recensement officiel, cette tendance à la forte croissance est bien confirmée par les professionnels. La demande du marché local demeure très importante : malgré une hausse marquée des prix de détail liée à la reprise de l'inflation, l'orange reste le fruit le plus attractif (deux fois moins cher que la banane). Par ailleurs, le marché international est de plus en plus aux achats. La compétitivité, déjà très forte en raison d'un faible coût de la main d'œuvre et de l'eau, s'est accrue avec la dévaluation de novembre 2016 (le change livre égyptienne/USD passant de 1 pour 8.90 à 1 pour 17.60 après un an). Par ailleurs, le niveau qualitatif est plus convaincant grâce aux efforts faits par le ministère de l'Agriculture



© Guy Böhner

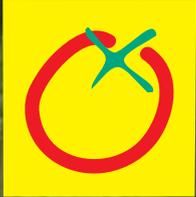
pour vulgariser les bonnes pratiques agricoles, alors qu'un nouveau système visant à donner de meilleures garanties en termes de sécurité des aliments devrait être mis en place en 2018-19. Les exportations ont dépassé 1.5 million de tonnes en 2016-17. L'UE-28 figure désormais parmi les principaux clients (plus de 280 000 t importées en 2016-17 selon Eurostat) aux côtés de la Russie et de l'Arabie saoudite, les envois vers la Chine tendant à se développer très fortement (100 000 t en 2016-17).

Sources : USDA, Eurostat



THE TROPICAL FRUITS REFERENCE IN MOROCCO

Hall 1.1 / A 04



FRUIT
LOGISTICA

7 | 8 | 9 FEBRUARY 2018 | BERLIN



PACKFRUIT

Kénitra - Morocco

Tél : + 212 5 22 22 24 88 - Fax : +212 5 22 22 14 96

Email : stationpackfruit@gmail.com

Banane

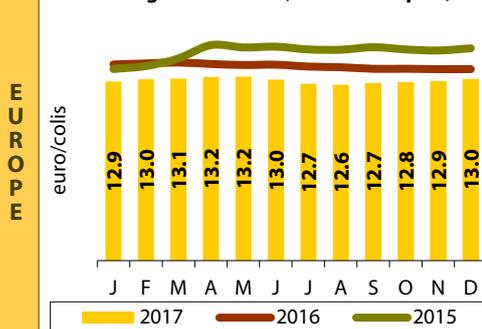
Décembre 2017

Contrairement aux mois précédents, la fin d'année s'est déroulée sans pression et dans un contexte dégagé. L'offre globale a continué de se réduire jusqu'à devenir déficitaire en décembre. Les arrivages d'Afrique ont reculé en conservant des niveaux proches de la moyenne de saison, mais n'ont pu compenser le déficit antillais qui a continué de se creuser suite aux dégâts engendrés par le cyclone Maria. De plus, les arrivages de banane dollar ont continué leur baisse pour revenir à un niveau inférieur à la moyenne de saison. Ainsi, la Colombie a poursuivi la baisse saisonnière entamée en novembre, suite au très gros pic d'arrivages, jusqu'à devenir déficitaire (- 15 %). Du fait de températures restant fraîches en production, la hausse saisonnière de l'Équateur se fait attendre et les volumes sont donc restés stables et inférieurs à ceux des années passées. Enfin, le Costa Rica a entamé sa baisse saisonnière avec des volumes similaires à ceux de l'année précédente. Côté demande, malgré un net recul des promotions en raison de l'arrivée de la période des fêtes, les ventes sont restées actives en début de mois grâce à un contexte toujours favorable à la consommation (températures froides, faible concurrence d'autres fruits). Les ventes ont commenté à ralentir de manière plus nette vers la semaine 51, mais la faiblesse de l'offre a permis de rester à l'équilibre. Ainsi, le raffermissement des prix vert sur le marché libre, entamé en novembre, s'est poursuivi jusqu'en semaine 51, où il a été interrompu par l'arrivée des congés de fin d'année. Pour autant, les prix ont réussi à se maintenir à des niveaux supérieurs à ceux de 2016 et les quelques stocks accumulés en fin d'année n'ont été que modérés.

EUROPE DU NORD — PRIX IMPORT

| Décembre 2017 euros/colis | Comparaison | |
|------------------------------|----------------|----------------------------|
| | mois précédent | moyenne 2 dernières années |
| 13.04 | 1 % | - 10 % |

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



■ **Banane du Costa Rica : 2017, année record.** Le troisième exportateur mondial de Cavendish a fait mieux que confirmer la bonne performance de 2016 : il a battu un nouveau record en 2017 ! Les 125 millions de caisses de 18.5 kg exportées marquent une progression de 4 millions de caisses par rapport à 2016 et de près de 15 millions de caisses par rapport à 2014. La barre symbolique du milliard USD en valeur a été franchie. Si les volumes destinés au marché communautaire sont restés quasi stables, les envois vers les États-Unis ont continué de fortement progresser au détriment notamment de l'Équateur qui ne cesse de perdre du terrain sur ce marché depuis deux ans.

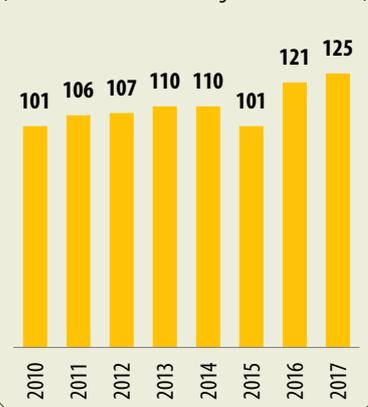
Sources : Reefer Trends, Procomer, Douanes US

■ **Banane d'Équateur : une belle année à l'export, mais avec des bémols.** Après deux années de stagnation, les exportations du leader mondial

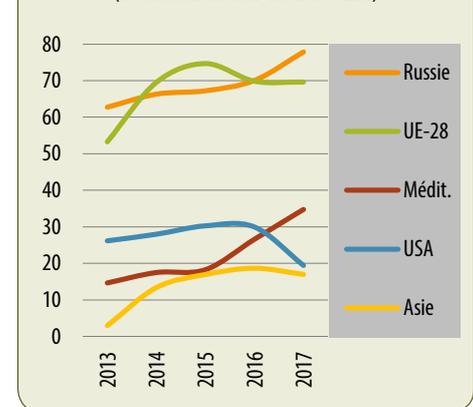
devraient culminer à un niveau record proche de 325 millions de colis, selon une première estimation basée sur des chiffres professionnels. Pourtant, l'Équateur n'a pas profité de la croissance du marché européen, qui devrait être de l'ordre de 6 à 7 % en 2017. Les envois vers cette destination ont été juste stables. On note un statu quo similaire vers l'Asie, semblant confirmer que la dynamique de croissance visible jusqu'en 2015 a fait long feu. Quant au marché des États-Unis, le décrochage face aux origines plus compétitives semble se confirmer lui aussi. Il y a heureusement de bonnes nouvelles : la demande est repartie à la hausse en Russie, avec des volumes importés records en 2017 lui conférant la place de 1^{er} marché de l'Équateur. De même, la tendance à la forte croissance s'est confirmée en Méditerranée, qui figure désormais en 3^e position dans le classement par débouché.

Source : AEBE

Banane - Costa Rica - Exportations
(en millions de colis de 18.5 kg / source : Corbana)



Banane - Equateur - Exportations
(en millions de colis / source : AEBE)



EUROPE — PRIX DETAIL

| Pays | Décembre 2017 | | Comparaison | |
|--------------|---------------|----------|---------------|--------------------------------|
| | Type | Euros/kg | Novembre 2017 | Moyenne des 3 dernières années |
| France | normal | 1.68 | + 6 % | + 3 % |
| | promotion | 1.53 | + 12 % | + 9 % |
| Allemagne | normal | 1.34 | + 2 % | - 1 % |
| | discount | 1.17 | + 3 % | - 3 % |
| UK (en £/kg) | conditionné | 1.03 | 0 % | - 4 % |
| | vrac | 0.79 | 0 % | + 8 % |
| Espagne | platano | 2.07 | - 3 % | - 5 % |
| | banano | 1.27 | 0 % | 0 % |

En 2018,
**(Re)poussons
nos limites !**

En 2018, la filière banane française se reconstruit, toujours plus vertueuse et respectueuse de l'environnement. IS21, la marque premium de Fruits du Monde se développe. Avec Fruidor Terroirs/BUFL, 2^{ème} metteur en marché en France multi-produits présents sur l'ensemble des bassins de production, nous vous apportons le meilleur de nos régions : une gamme complète de 60 fruits et légumes, sélectionnés auprès des meilleurs producteurs français et européens.

Retrouvez-nous au salon Fruit Logistica à Berlin, du 7 au 9 février 2018.



**Hall 22
Stand F17**



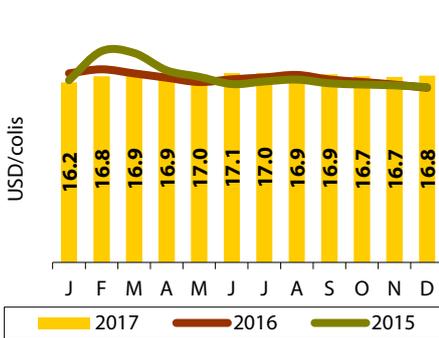
**FRUITS
du
MONDE**



Banane

ÉTATS-UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

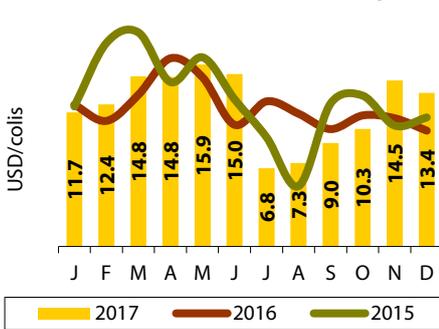


ÉTATS-UNIS — PRIX IMPORT

| Décembre 2017 USD/colis | Comparaison | |
|----------------------------|----------------|----------------------------|
| | mois précédent | moyenne 2 dernières années |
| 16.80 | + 1 % | + 7 % |

RUSSIE

Russie - Prix vert CIF St Petersburg

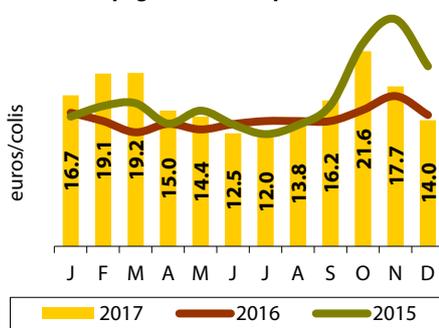


RUSSIE — PRIX IMPORT

| Décembre 2017 USD/colis | Comparaison | |
|----------------------------|----------------|----------------------------|
| | mois précédent | moyenne 2 dernières années |
| 13.39 | - 7 % | + 25 % |

CANARIES

Espagne - Prix vert platano*



CANARIES — PRIX IMPORT*

| Décembre 2017 euros/colis | Comparaison | |
|------------------------------|----------------|----------------------------|
| | mois précédent | moyenne 2 dernières années |
| 14.00 | - 21 % | - 19 % |

* équivalent colis 18.5 kg

■ Consommation de banane dans l'UE et aux USA : en mode record comme d'habitude.

Selon Eurostat, en octobre 2017, les 28 ont à nouveau battu un record de consommation... ou plutôt trois : record pour un mois d'octobre à 570 000 t, record sur dix mois à 5.356 millions de tonnes et enfin record sur douze mois (novembre 2016 à octobre 2017) à 6.353 millions de tonnes.

Octobre 2017 fut donc exceptionnellement chargé, ce qui s'est largement traduit en termes de prix import. Alors même que les origines ACP et la production européenne marquaient le pas (cyclones dans les Caraïbes et maladie au Cameroun), les origines dollar ont pulvérisé leurs niveaux d'approvisionnement. Équateur, Colombie, Costa Rica, Panama, Honduras, Pérou et Guatemala, pas un seul ne manquait à l'appel. Depuis le début de l'année 2017 (dix mois), le groupe dollar a fait un bond de 11.2 % pendant que le groupe ACP perdait 5.6 % (maintien en Afrique, dégringolade dans les Caraïbes). La production européenne est sinistrée (- 13 %) en Guadeloupe et en Martinique. Mais revenons au groupe dollar pour lequel il faut

signaler, et sans doute surveiller, les poussées récentes de quatre pays : Panama (+ 22 %), Guatemala (+ 16 %), Nicaragua (+ 190 %) et enfin Honduras (+ 116 %).

Les données compilées par Taxud (dédouanement au fil de l'eau) nous permettent d'estimer les importations pour novembre 2017 (à confirmer ultérieurement par les données Eurostat). On revient enfin sur un taux de croissance plus raisonnable de l'ordre de 1.7 % (comparaison novembre 2016 et novembre 2017).

Même punition pour le marché américain qui, à l'image du marché européen, a battu un record absolu en octobre 2017 à plus de 361 000 t consommées. C'est 14 % de mieux qu'en octobre 2016, ce qui lui permet d'accroître son avance sur dix mois par rapport à 2016 à presque 3.6 millions de tonnes (+ 5.1 %) et sur douze mois à 4.212 millions de tonnes (+ 4.1 %). L'Équateur (- 33 % sur dix mois) continue de dévisser sur le marché américain, privilégiant l'UE. Le Costa Rica et le Guatemala font la course largement en tête, raffermissant même leurs positions.

Source : CIRAD

Banane – UE & USA – Approvisionnement de janvier à octobre 2017 (provisoire)

| 000 tonnes | 2015 | 2016 | 2017 | Ecart 2017/2016 |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|
| UE-28 - Approvisionnement | 4 855 | 5 086 | 5 356 | + 5 % |
| Total import, dont | 4 334 | 4 524 | 4 868 | + 8 % |
| NPF | 3 448 | 3 559 | 3 957 | + 11 % |
| ACP Afrique | 467 | 532 | 532 | 0 % |
| ACP autres | 419 | 431 | 377 | - 12 % |
| Total UE, dont | 521 | 562 | 489 | - 13 % |
| Martinique | 166 | 170 | 115 | - 32 % |
| Guadeloupe | 53 | 56 | 40 | - 28 % |
| Canaries | 286 | 320 | 317 | - 1 % |
| USA - Import | 3 905 | 3 877 | 4 066 | + 5 % |
| Réexportations | 463 | 468 | 485 | + 4 % |
| Approvisionnement net | 3 443 | 3 410 | 3 581 | + 5 % |

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

EUROPE — VOLUMES IMPORTES — DÉCEMBRE 2017

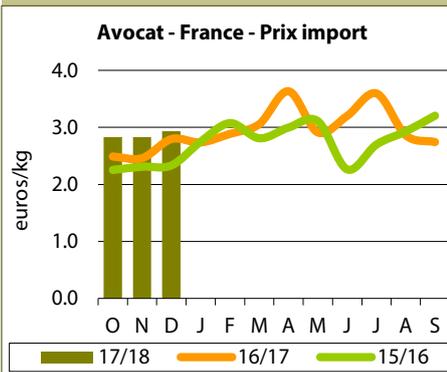
| Origine | Comparaison | | |
|------------------------------|---------------|---------------|-------------------------------|
| | Novembre 2017 | Décembre 2016 | Cumul 2017 par rapport à 2016 |
| Antilles | ↘ | - 63 % | - 34 % |
| Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire | ↘ | - 3 % | + 2 % |
| Surinam | ↘ | + 1 % | - 9 % |
| Canaries | ↘ | - 8 % | 0 % |
| Dollar : arrêté à octobre | | | |
| Équateur* | = | - 8 % | + 3 % |
| Colombie* | ↘ | - 15 % | + 6 % |
| Costa Rica | ↘ | - 17 % | + 7 % |

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

Avocat

Décembre 2017

La situation est restée satisfaisante. Les volumes de Hass ont continué à baisser en restant proches de la moyenne. Israël et Espagne ont poursuivi leur développement à des niveaux déficitaires, mais l'offre du Mexique est restée soutenue et celle du Chili a été similaire à celle de 2016. Des lots du Maroc, de Colombie et de Rép. dominicaine ont complété l'offre. Les ventes ont été correctes dans la GMS (programmes de fin d'année), mais très lentes chez les grossistes. Ainsi, des stocks concernant des lots de qualité hétérogène et des marques non référencées par la GMS ont été disponibles. Les prix du Hass ont continué de s'éroder, surtout sur le segment grossiste avec des ventes de dégagement, mais sont restés supérieurs à la moyenne pour les programmes. La demande en variétés vertes est restée active et les volumes ont décliné avec la fin de l'Ettinger d'Israël qui a cédé la place aux Pinkerton, Arad et Fuerte. Les prix se sont raffermis.



■ **Incendies en Californie : la filière avocat touchée, mais toujours debout.** Selon les dernières informations de la California Avocado Commission, environ 2 000 ha de vergers d'avocat, soit 10 % des surfaces totales, sont situés dans le périmètre touché par les incendies, dont l'extension totale a atteint le chiffre énorme de 115 000 ha en raison des forts vents ayant aidés à leur propagation. Les dégâts sont très variables et encore difficiles à évaluer (600 ha très impactés, selon la dernière estimation). Malgré des pertes considérables chez certains producteurs, notamment dans la zone très touchée de Ventura et Santa Barbara, la récolte 2018 serait néanmoins d'un très bon niveau. L'estimation de production, qui se situe dans une fourchette de 165 000 à 175 000 t, marque une progression de plus de 60 % par rapport aux réalisations de la très petite saison 2017 et de 25 % par rapport à la moyenne quadriennale.

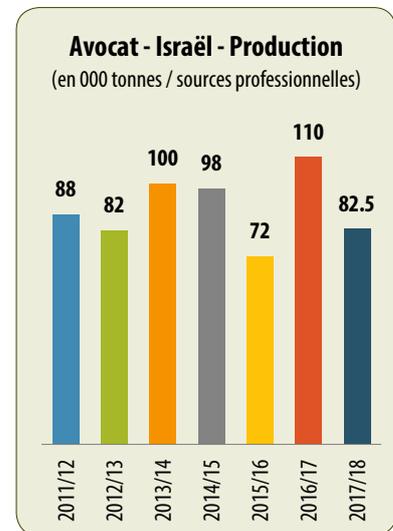
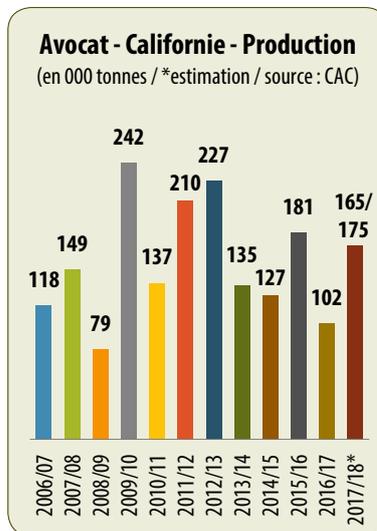


■ **Avocat d'Israël : un budget de recherche contre l'alternance de production.**

Le ministère de l'Agriculture et le Plant Marketing Board ont décidé d'allouer un budget de recherche d'environ 2.2 millions d'euros à la filière avocat. L'objectif des travaux est de réduire l'alternance de production, phénomène très marqué en avocat notamment en Israël. Le programme est aussi soutenu à hauteur d'un million d'euros par les professionnels.

Source : CAC

Source : Ministère de l'Agriculture israélien



| PRIX | Variétés | | |
|------|----------|--------------------------------|--|
| | Variétés | Prix moyen mensuel euros/colis | Par rapport à moyenne 2 dernières années |
| | Vertes | 10.49 | + 40 % |
| | Hass | 12.30 | + 16 % |

| VOLUMES | Type | Comparaison | |
|---------|--------|----------------|----------------------------|
| | | mois précédent | moyenne 2 dernières années |
| | Vertes | ↘ | + 1 % |
| | Hass | ↘ | - 5 % |

| VOLUMES | Origines | Comparaison | | Observations | Cumul / moyenne cumul 2 dernières années |
|---------|----------|----------------|----------------------------|---|--|
| | | mois précédent | moyenne 2 dernières années | | |
| | Chili | ↘ | - 5 % | Poursuite de la baisse saisonnière avec des volumes similaires à 2016. Quelques soucis de qualité sur certains lots (maturité avancée). | + 31 % |
| | Mexique | = | + 53 % | Volumes stables et très supérieurs à la moyenne. Soucis de qualité sur certains lots. | + 1 % |
| | Israël | ↘ | - 3 % | Variétés vertes toujours en baisse, mais niveaux supérieurs à la moyenne (+ 7 %). Développement du Hass lent et déficitaire (- 24 %). | + 7 % |
| | Espagne | ↘ | - 6 % | Baisse des apports de variétés vertes. Progression du Hass mais volumes inférieurs à ceux de 2016. | + 7 % |

Le meilleur de l'avocat

*" Nous sélectionnons les meilleures origines,
variétés et marques de qualité pour vous servir
tout au long de l'année. "*

Gabriel Burunat.



**Répondons ensemble à l'attente des consommateurs
en vendant des fruits mûrs pour développer le marché !**



**Commercial
Fruits**
www.commercial-fruits.com

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

Litchi

Novembre/Décembre 2017

La campagne du litchi 2017-18 contraste nettement avec la précédente. L'été austral a été presque inexistant cette année, avec des baisses de température peu marquées limitant la floraison des arbres. Le manque de précipitations à partir de septembre/octobre a également freiné le grossissement des fruits. Toutes les origines de l'océan Indien ont été touchées par ces conditions météorologiques défavorables. Résultat : un démarrage plus tardif de la campagne et une production moindre. L'île Maurice et la Réunion ont vu leur production particulièrement chuter. A Madagascar, le phénomène a été moins ressenti en raison du potentiel de production important. Toutefois, ces conditions particulières ont entraîné de fortes perturbations en termes de récolte et de logistique.

Malgré tout, la commercialisation a débuté en semaine 41 avec les premiers arrivages d'Afrique du Sud en variété Third Month Red puis Early Delight. De qualité gustative peu appréciée, ces fruits se sont vendus de 7.00 à 9.00 euros/kg pour des quantités confidentielles. Ce n'est qu'à partir de la semaine 46 que l'offre se développait avec l'entrée en campagne de Maurice, de Madagascar et du Mozambique. Les volumes limités mis en marché s'écoulaient à prix élevés, bénéficiant de l'effet de nouveauté. Les cours fléchissaient progressivement jusqu'en semaine 50, date de l'arrivée du premier navire conventionnel de Madagas-

car, mais demeuraient supérieurs à ceux de l'année dernière en raison de la rareté de l'offre à l'échelle européenne. Parallèlement, les origines exportatrices livraient des fruits frais branchés ou présentés en bouquets, dont les prix s'élevaient particulièrement élevés, dépassant les maxima habituels. Le paroxysme était atteint par les fruits de la Réunion livrés à partir de la semaine 46 en quantités marginales. Début décembre, ils se vendaient à des prix plus bas, du fait de méventes provoquées par les exigences tarifaires des vendeurs et la dégradation qualitative des fruits.

Le premier navire de Madagascar était réceptionné le 11 décembre dans le port de Sète. Son lent déchargement permettait néanmoins d'approvisionner les différents marchés européens pour les fêtes de fin d'année. La presque totalité de la cargaison était commercialisée au cours de la semaine 50 et au début de la semaine 51. Le second navire programmé arrivait à Zeebrugge le 19 décembre et permettait le réassortiment de la grande distribution européenne pour les fêtes. Le prix des litchis de Madagascar s'est effrité au fur et à mesure, tout en restant à des niveaux toujours supérieurs à ceux de la campagne précédente. En semaine 51, quelques conteneurs en provenance d'Afrique du Sud étaient proposés à la vente à des prix supérieurs à ceux de Madagascar mais s'érodant rapidement.

■ Renforcement de la ligne Maersk entre le Brésil et l'Europe.

Les exportateurs brésiliens de fruits bénéficient depuis novembre dernier d'une desserte plus fréquente et directe de l'Europe. Maersk a mis en place un service de quatre navires reliant le Brésil aux ports d'Algeciras, Rotterdam et Tilbury. La ligne sera maintenue durant la période où l'activité fruitière culmine, soit jusqu'à fin février.

Source : Reefer Trends

■ La mangue du Vietnam bienvenue aux USA.

Les frontières ont été ouvertes fin décembre. Les fruits destinés au marché des États-Unis devront être accompagnés d'un certificat sanitaire attestant du respect d'un protocole strict (suivi des vergers et des stations de conditionnement, irradiation et inspection à l'arrivage). Selon les derniers chiffres disponibles, les exportations de goyave, mangue et mangoustan du Vietnam ont explosé ces dernières années, passant de moins de 10 millions USD en 2012 à 75-100 millions USD en 2014 et 2015. Elles restent principalement à destination de la Chine et de la Corée, mais se développent aussi vers l'UE-28, l'Australie et le Canada.

Source : Reefer Trends

LITCHI - ARRIVAGES

(estimations en tonnes)

| Semaines 2017 | 45 | 46 | 47 | 48 |
|------------------|-----|----|-----|-----|
| Par avion | | | | |
| Madagascar | - | 60 | 120 | 120 |
| Maurice | 0.5 | 10 | 15 | 20 |
| Réunion | - | - | 5 | 10 |
| Afr. du Sud | 30 | 50 | 90 | 100 |
| Mozambique | 5 | - | 30 | 20 |

LITCHI - ARRIVAGES

(estimations en tonnes)

| Semaines 2017 | 49 | 50 | 51 | 52 |
|-------------------|-----|-------|-------|----|
| Par avion | | | | |
| Madagascar | 60 | 40 | 5 | - |
| Maurice | 15 | 15 | 5 | - |
| Réunion | 15 | 30 | 30 | 30 |
| Afr. du Sud | 100 | 50 | 30 | 20 |
| Mozambique | 20 | - | - | - |
| Par bateau | | | | |
| Madagascar | - | 7 800 | 7 700 | - |
| Afr. du Sud | - | - | 300 | - |

LITCHI - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

| Semaines 2017 | 45 | 46 | 47 | 48 | Moyenne nov. 2017 | Moyenne nov. 2016 |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------------|-------------------|
| Par avion (euros/kg) | | | | | | |
| Madagascar s | - | 8.00 | 7.00-7.50 | 5.50-6.50 | 6.80-7.30 | 6.05-6.50 |
| Madagascar br | - | - | 12-15 | 11-13 | 13.50 | 7.10 |
| Maurice s | - | - | 8.50-9.00 | 8.00 | 8.25-8.50 | 5.25-6.10 |
| Maurice br | 17-18 | 17-18 | 15-17 | 11-13 | 15-16.50 | 6.00-7.75 |
| Réunion br | 32-35 | 30.00 | 17-25 | 15-17 | 23.50-26.75 | 7.75-10.75 |
| Afrique du Sud s | 8.50-9.50 | 8.00-9.00 | 7.00-8.50 | 6.00-6.50 | 7.35-8.35 | 5.80-6.80 |
| Mozambique s | 9.00-9.50 | 7.50-8.00 | 7.00 | 6.00-6.50 | 7.35-7.75 | 5.50-6.00 |

s : souffré / br : branché

LITCHI - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

| Semaines 2017 | 49 | 50 | 51 | 52 | Moyenne déc. 2017 | Moyenne déc. 2016 |
|------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------------|-------------------|
| Par avion (euros/kg) | | | | | | |
| Madagascar s | 5.50 | 5.00 | - | - | 5.25 | - |
| Madagascar br | 9-12 | 9-11 | - | - | 9-11.50 | 7.15 |
| Maurice br | 11-13 | 10-14 | - | - | 10.50-13.50 | 4.30-6.00 |
| Réunion br | 16-18 | 16-18 | 16-22 | 15-22 | 15.75-20 | 5.75-9.00 |
| Afrique du Sud s | 5.00-6.50 | 5.00 | 5.00 | - | 5.00-5.50 | 2.00-2.50 |
| Afrique du Sud br | - | 9-10 | 10 | 10-13 | 9.65-11 | - |
| Mozambique s | 6.00 | 5.00 | 5.00 | - | 5.30 | 2.00-2.50 |
| Par bateau (euros/kg) | | | | | | |
| Madagascar | - | 2.75-2.90 | 2.50-2.80 | 2.20-2.40 | 2.50-2.70 | 2.30-2.50 |
| Afrique du Sud | - | - | 3.00-4.50 | 2.50-3.25 | 2.75-3.85 | 2.50-3.00 |

s : souffré / br : branché

Georges Helfer

Sourcier d'avocats depuis 1972



40 ans
d'expérience

2 ENTREPÔTS :

Rungis et Plan d'Orgon (13)

8 commerciaux

6
origines

8 chambres de
murissage sur
les deux sites

8 000
tonnes par an

des machines innovantes :

CONTRÔLE DE LA
MATURITÉ DE L'AVOCAT

2 OPERCULEUSES

4 MACHINES
DE CONDITIONNEMENT

Georges Helfer - RUNGIS
1, avenue de l'Europe - Ent. 133
Tél : +33 1 45 12 36 50

Georges Helfer - Plan d'Orgon
Z.I du Pont - 717, avenue des Vergers
Tél : +33 4 90 73 19 19

www.georgeshefner.com
contact@helferfrance.fr

Mangue

Novembre 2017

Le marché européen est resté porteur en première moitié de **novembre**. En effet, le retard de production au Brésil a entraîné un approvisionnement plus limité, favorisant le maintien de prix élevés. Les variétés Palmer et Keitt ont pallié partiellement le manque de Kent. Le marché s'alourdissait en milieu de mois compte tenu, d'une part, du développement des envois du Brésil et, d'autre part, de leur cumul après trois semaines d'accélération des arrivages. Par ailleurs, les ventes étaient plus difficiles car l'offre était déséquilibrée, majoritairement composée de gros calibres. Avec l'apparition plus marquée des Kent, on notait une décote progressive des autres variétés selon les marchés. Les volumes de Tommy Atkins ne cessaient de décroître, ce qui leur permettait de conserver des prix de vente assez stables. Leur coloration plus intense favorisait les ventes, par rapport aux autres variétés souvent de couleur plus verte. En seconde quinzaine, les prix se stabilisaient autour de 5.00-6.00 euros/colis, toutes variétés confondues, alors que les premiers conteneurs du Pérou étaient réceptionnés. En début de mois s'achevait la campagne des mangues d'Espagne, avec quelques lots résiduels d'Osteen et quelques livraisons furtives de Keitt.

Le marché avion a lui aussi été bien orienté en première quinzaine du mois compte tenu d'un approvisionnement modéré. A défaut de quantités suffisantes de Kent, le Brésil expédiait des Keitt et Palmer. Ces variétés disparaissaient avec l'augmentation des arrivages de Kent. Le démarrage de la campagne du Pérou, assez précoce cette année, s'est effectué avec des Haden livrées en quantités limitées. Rapidement, les Kent composaient l'essentiel des envois du Pérou et, cumulées aux volumes du Brésil, engorgeaient le marché. On enregistrait alors une baisse notable des prix, d'autant plus importante que ceux pratiqués en début de période étaient élevés.

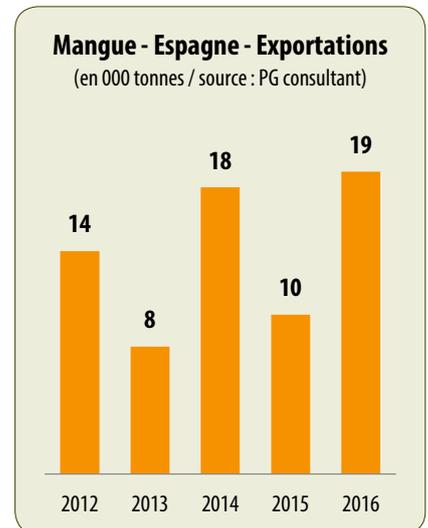
| MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes) | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|--|
| Semaines 2017 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | |
| Par avion | | | | | | |
| Brésil | 100 | 80 | 80 | 120 | 150 | |
| Pérou | 20 | 15 | 30 | 50 | 80 | |
| Par bateau | | | | | | |
| Brésil | 4 330 | 4 420 | 5 920 | 6 200 | 6 180 | |
| Pérou | - | - | 40 | 40 | 80 | |
| Équateur | - | - | - | 40 | 40 | |

■ **Restrictions d'irrigation accrues dans l'Axarquía.** La sécheresse persiste dans le sud de l'Espagne. Le barrage de la Viñuela, principale source d'alimentation des 10 000 ha de cultures tropicales irriguées de l'Axarquía, n'était qu'à 22 % de sa capacité mi-décembre (contre 36 % en 2016 et 56 % en moyenne ces dix dernières années). Les autorités espagnoles ont décidé de renforcer les mesures de restriction d'irrigation, en réduisant de 60 % les volumes disponibles provenant de cette source de décembre à février. Parallèlement, des aides seront ouvertes pour accroître l'utilisation des eaux grises recyclées, actuellement très peu employées. Les syndicats agricoles déplorent la vision à court terme des autorités, qui ne se résolvent toujours pas à mettre en place des solutions de fond. On ne peut que leur donner raison. Le projet de dériver vers le barrage de la Viñuela une infime partie des 700 hectomètres d'eau que le fleuve Guadiaro rejette annuellement à la mer n'est toujours pas acté, malgré la volonté d'appui financier des professionnels. Il permettrait non seulement d'assurer un approvisionnement convenable en eau des surfaces existantes, mais aussi de donner un nouvel élan aux filières avocat et mangue qui jouent un rôle économique et social majeur et sont dotées d'excellentes perspectives.

Sources : La Vanguardia, embalses.net

■ **Mangue d'Espagne : une belle saison 2017... qui en appelle d'autres.** La production de mangue espagnole aurait atteint 22 000 tonnes cette saison, selon l'Association espagnole des fruits tropicaux, soit une progression d'environ 10 % par rapport à 2016. Les volumes exportés ne sont pas encore connus avec précision. Néanmoins, ils ont vraisemblablement été proches de ceux de 2016, malgré une campagne d'Osteen plus concentrée. L'association, qui estime les surfaces à 3 400 ha, pronostique un triplement de la production à 60 000 tonnes d'ici quatre ans.

Sources : Reefer Trends, AET



| MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS | | | | | | | | |
|---|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------------|-------------------|
| Semaines 2017 | | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | Moyenne nov. 2017 | Moyenne nov. 2016 |
| Par avion (euros/kg) | | | | | | | | |
| Brésil | Palmer/Keitt | 3.50-4.50 | 4.00-5.00 | 4.00-5.00 | - | - | 3.80-4.80 | 4.00-4.30 |
| Brésil | Kent | 5.50 | 5.50-6.00 | 5.00-6.00 | 5.00 | 4.20-5.00 | 5.05-5.50 | 3.80-4.35 |
| Pérou | Haden | 6.00 | 5.00 | 5.00 | 4.00-4.50 | 4.00 | 4.80-4.90 | 4.00-4.30 |
| Pérou | Kent | - | 6.00-6.50 | 6.00-6.50 | 5.00-6.00 | 4.80-5.00 | 5.45-6.00 | 4.60-4.90 |
| Par bateau (euros/colis) | | | | | | | | |
| Brésil | T. Atkins | 5.00 | 5.00-6.00 | 6.00 | 6.00 | - | 5.50-5.75 | 5.00 |
| Brésil | Keitt | 6.00-7.00 | 6.00-8.00 | 5.50-8.00 | 5.00-6.00 | 5.00-6.00 | 5.50-7.00 | 5.80-7.40 |
| Brésil | Palmer | 5.00-7.00 | 6.00-8.00 | 6.00-8.00 | 5.00-6.00 | - | 5.50-7.25 | 6.00-7.30 |
| Brésil | Kent | 8.00 | 7.00-8.00 | 6.50-8.00 | 5.00-6.00 | 5.00-6.00 | 6.30-7.20 | 5.90-7.60 |
| Par camion (euros/colis) | | | | | | | | |
| Espagne | Osteen | 8.00 | 9.00 | - | - | - | 8.50 | - |
| Espagne | Keitt | 8.00 | - | - | - | - | 8.00 | 7.00 |



Notre métier :
Être présent
de la production
à la distribution...



Avocats
Hass



Mangues

Spécialiste de l'import/export de fruits,
nous travaillons directement avec des producteurs
sélectionnés sur des critères qualitatifs.

Basée sur le MIN de Rungis (94),
La société Sun 7 Fruits livre
sur toute la France et à l'international.

Spécialisée dans les Avocats,
Agrumes et Fruits exotiques,
nous mûrissons mangues
et avocats toute l'année.



SUN 7
Fruits

47 Rue des Antilles - Bat I2
CP10116

94538 RUNGIS CEDEX

Tél : +33 (0)1 41.73.41.50

Fax : +33 (0)1 45.60.53.36

E-mail : sun7fruits@sun7fruits.com

<http://sun7fruits.wix.com/sun7fruits>

Ananas

Novembre 2017

En novembre, la demande est restée atone, progressant peu. En première quinzaine, la pression des volumes a semblé s'atténuer, plusieurs opérateurs ayant considérablement réduit leurs importations. De plus, ces réductions ont coïncidé avec des retards de navires. Pour autant, les ventes sont restées calmes et les prix stables. L'arrivée en semaine 46 des lots retardés n'a pas provoqué de chute des cours. Cependant, le marché s'est segmenté en fonction de la coloration des lots. Les plus colorés, moins nombreux, se sont vendus plus facilement. L'atonie de la demande a contribué à l'augmentation des stocks en fin de mois. Les lots d'arrivage se sont alors vendus dans les fourchettes de prix indiquées ci-dessous, tandis que les lots en souffrance étaient proposés à des prix inférieurs.

Tout au long du mois, la situation est restée compliquée sur le marché avion. En première quinzaine, la demande, toujours affectée par les congés scolaires, est restée léthargique et a eu du mal à repartir. Plusieurs opérateurs ont fait le choix de considérablement réduire leurs volumes dans l'espoir de rester fluides. Malheureusement, des problèmes de qualité, notamment sur des lots du Cameroun et du Bénin, ont accentué le désintérêt des acheteurs. Les fruits du Bénin étaient colorés, mais évoluaient vite et mal. La situation n'a guère été meilleure sur le marché du Pain de sucre, qui est resté scindé en deux selon la coloration des fruits. Les ananas du Ghana et du Togo, plus réguliers que ceux du Bénin, se sont mieux vendus. L'offre a été complétée par des lots de Sweet d'Amérique centrale et d'Afrique de l'Ouest, vendus entre 2.40 et 2.60 euros/kg.

Tout au long du mois, l'offre n'a cessé de progresser sur le marché du Victoria, notamment celle de la Réunion. Malheureusement, la demande n'a pas

suivi et les opérateurs ont eu beaucoup de mal à éviter la constitution de stocks. Grâce à plusieurs opérations de promotion, ils ont réussi à éviter une baisse des cours mais, en toute fin de mois, ils ont dû céder sur les prix afin d'éviter de devoir gérer des stocks en décembre.



■ **Ananas du Costa Rica : un record en 2017, tout comme en banane.** Sacré millésime pour les exportateurs fruitiers costariciens que cette année 2017 ! A l'instar de la banane, les exportations d'ananas devraient atteindre un point haut historique. Fin novembre, les volumes dépassaient déjà 1.95 million de tonnes, soit 150 000 t de plus qu'en 2016 et 250 000 t de plus qu'en 2015. Ils devraient dépasser 2.1 millions de tonnes si l'on extrapole les volumes de décembre. Les envois ont progressé vers toutes les destinations, que ce soit l'UE-28 et les États-Unis (respectivement + 70 000 t et + 50 000 t à fin novembre) ou les marchés de diversification qui représentent désormais près de 6 % des volumes (Europe de l'Est, Asie et Amérique centrale). Cette hausse des quantités s'accompagne d'une très légère croissance parallèle de 1 % en valeur.

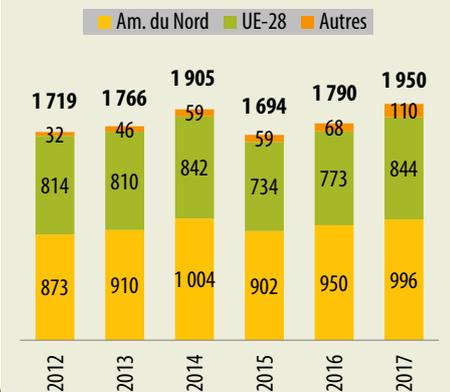
Source : Procomer

■ **Ananas de Malaisie : à l'assaut du marché chinois.** Le changement de la réglementation sanitaire relative à l'importation de matériel végétal devrait permettre aux producteurs du Sarawak, province située au nord-ouest de l'île de Bornéo, de développer un pôle de production important d'ananas MD2 destiné au marché chinois. L'objectif est d'atteindre un rythme export de 100 conteneurs par mois en 2020. La Chine, dont le marché a doublé entre 2013 et 2016, a importé un peu plus de 110 000 t en 2016, principalement en provenance des Philippines et du Taipei chinois.

Sources : Reefer Trends, Comtrade

Ananas - Costa Rica - Exportations arrêtées fin novembre

(en 000 tonnes / source : Procomer)



ANANAS — PRIX IMPORT

| Semaines 44 à 48 | Min | Max |
|---------------------------------|------|------|
| Par avion (euros/kg) | | |
| Cayenne lisse | 1.70 | 2.30 |
| Victoria | 2.80 | 3.60 |
| Par bateau (euros/colis) | | |
| Cayenne lisse | 5.00 | 7.00 |
| Sweet | 5.00 | 8.00 |

ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES

| Semaines 2017 | | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 |
|---------------------------------|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Par avion (euros/kg) | | | | | | |
| Cayenne lisse | Bénin | 1.80-2.00 | 1.70-1.90 | 1.80-1.90 | 1.80-1.90 | 1.70-1.90 |
| | Cameroun | 1.80-1.90 | 1.80-2.00 | 1.80-1.90 | 1.80-2.00 | 1.70-2.00 |
| | Ghana | 2.10-2.30 | 2.00-2.20 | 1.90-2.20 | 2.00-2.30 | 2.00-2.20 |
| | Côte d'Ivoire | 1.80-2.00 | 1.80-1.90 | 1.80-1.90 | 1.80-1.90 | 1.70-1.90 |
| Victoria | Réunion | 3.00-3.50 | 3.00-3.50 | 3.00-3.50 | 3.00-3.50 | 2.80-3.60 |
| | Maurice | 3.00-3.30 | 3.00-3.20 | 3.00-3.20 | 3.00-3.20 | 2.80-3.40 |
| Par bateau (euros/colis) | | | | | | |
| Cayenne lisse | Côte d'Ivoire | 5.00-7.00 | 5.00-7.00 | 5.00-7.00 | 5.00-7.00 | 5.00-7.00 |
| Sweet | Côte d'Ivoire | 7.50-8.00 | 7.50-8.00 | 7.50-8.00 | 6.50-7.50 | 7.50-8.00 |
| | Ghana | 7.50-8.00 | 7.50-8.00 | 7.50-8.00 | 6.50-7.50 | 7.50-8.00 |
| | Costa Rica | 5.00-7.00 | 5.00-7.00 | 5.00-7.00 | 5.00-7.00 | 5.00-7.50 |



**PACIFIC
FRUITS**
INTERNATIONAL
S.A.S

Notre objectif est

La Qualité

Origine Colombie toujours disponible, toujours en production



Contact

KM1 Via Aeropuerto - Rozo Palmira,
Valle del Cauca. Colombia - C.P 763537

TÉLÉPHONE : 0057-2-521 15 25

PORTABLE : 0057-314 709 28 10

sales@fruitspacific.com

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

Noix de cajou

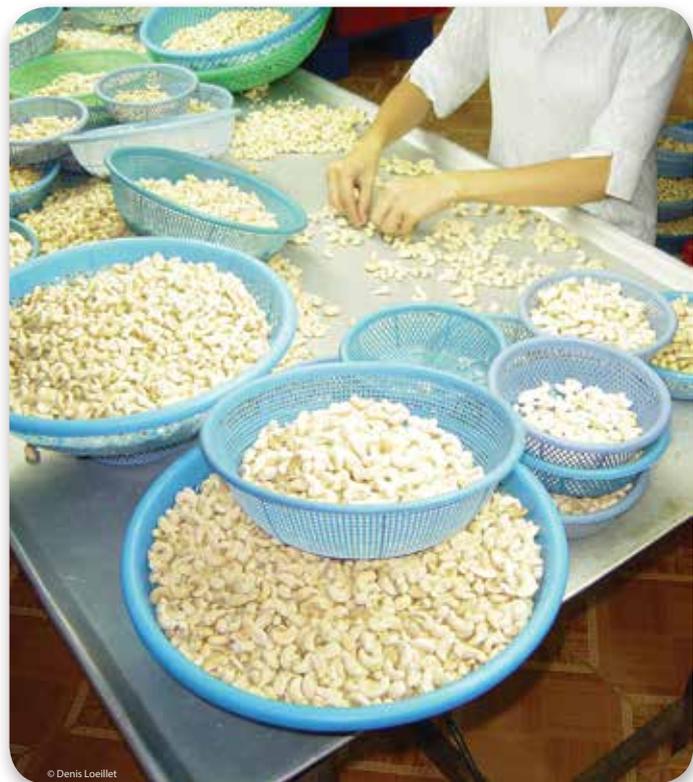
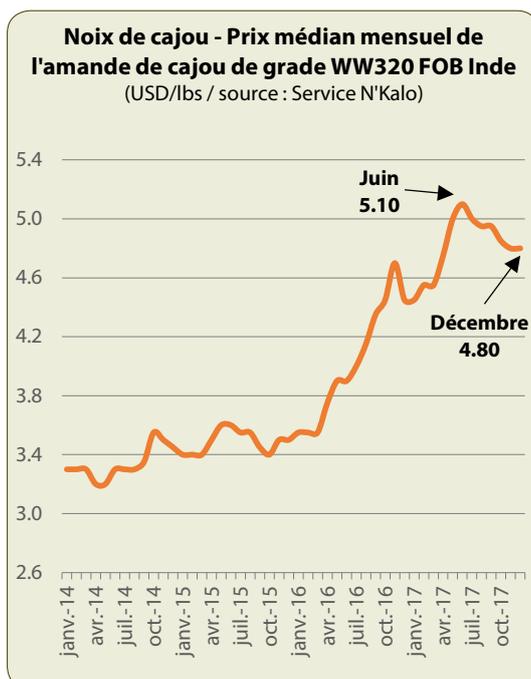
■ Noix de cajou : étonnante phase de stabilité des prix au cours du dernier trimestre 2017.

Le cours de l'amande de cajou WW320 (grade de référence) est resté relativement stable depuis la fin du mois d'octobre, après avoir diminué progressivement de juillet à mi-octobre.

Cette stabilité des prix est un peu surprenante car les statistiques commerciales du Vietnam et de l'Inde, qui transforment à eux deux 85 % des noix de cajou dans le monde, ont confirmé une nette hausse de l'offre mondiale, notamment en raison de la croissance de la production en Afrique de l'Ouest (+ 150 000 tonnes) et en Afrique de l'Est (+ 75 000 tonnes).

Dans le même temps, la consommation mondiale semble souffrir des prix historiquement élevés qui sont pratiqués depuis 2016. Si les importations de noix de cajou sont en nette hausse aux États-Unis (+ 10 %) et en légère hausse en Europe (+ 3 %), la demande semble avoir fortement diminué en Chine (- 10 %), au Moyen-Orient (- 8 %) et également en Inde, premier pays consommateur dans le monde. Jusqu'à présent, la baisse de la demande dans les pays émergents et la hausse dans les pays industrialisés semblent se compenser, et la consommation en 2017 devrait donc être relativement identique à celle de 2016.

Avec une offre en hausse et une demande relativement stable, le bilan de l'année 2017 devrait donc être une nette hausse des stocks mondiaux, notamment au niveau des deux pays transformateurs.



© Denis Loeillet

Les importants stocks reportés sur 2018 seront, en outre, complétés par des récoltes de noix de cajou brute excellentes en Afrique de l'Est (récoltes en cours) et une prochaine récolte en Afrique de l'Ouest qui est encore difficile à anticiper en termes de rendements, mais qui s'annonce extrêmement précoce (démarrage de la grande saison fin janvier, contre fin février lors d'une année normale) et qui sera marquée par une augmentation des superficies en production.

Seul nuage à l'horizon, une pluviométrie importante au Vietnam au cours du mois de novembre et du mois d'août est en train de mettre à mal les perspectives de production du troisième producteur et premier transformateur mondial. Les industriels vietnamiens, qui sont en surcapacité par rapport à leur production et à l'offre mondiale, pourraient donc se lancer comme l'année passée dans une concurrence décorrélée de l'offre et de la demande réelle.

Nous anticipons donc pour 2018 une nouvelle augmentation de l'offre mondiale de noix de cajou, qui devrait conduire à un tassement progressif des prix. Toutefois, les comportements d'achat irrationnels des transformateurs vietnamiens pourraient faire que les prix, encore élevés sur le début d'année, se maintiennent jusqu'à ce que l'excès d'offre les ramène à la raison.

Source : Service N'Kalô - Rongead



*Le laboratoire de production
de vitroplants de fruitiers tropicaux*

Votre spécialiste du vitroplant de bananier

Une gamme unique de variétés d'élite

VITROPIC S.A.

Nos engagements

Les sélections élités les plus productives

Des régimes d'une qualité inégalée

Homogénéité au champ optimale

Les meilleures garanties sanitaires du marché

Une réactivité à toute épreuve



Tél : +33 (0)4 67 55 34 58

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

vitropic@vitropic.fr

*ZAE des Avants
34270 Saint Mathieu de Tréviérs*

FRANCE

www.vitropic.fr

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

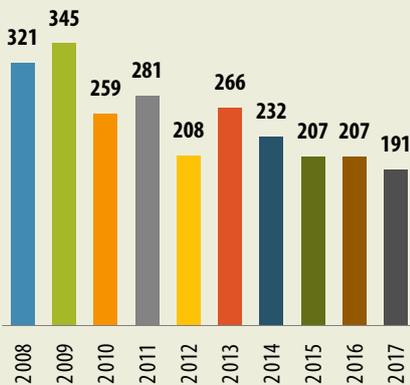


Fruits & légumes tempérés



Poire de l'hémisphère Sud - UE - Importations

(en 000 tonnes / *Chili, Afrique du Sud, Argentine, Nouvelle-Zélande / source : douanes européennes, de janvier à sept.)

■ **Poires de l'hémisphère Sud : du potentiel en Amérique du Sud.**

Les importations européennes de poire en provenance de l'hémisphère Sud semblent se stabiliser depuis trois ans autour de 200 000 t, même si les chiffres provisoires laissent envisager un nouveau petit repli (190 900 t) sur l'UE et des disparités : le reflux de l'Argentine (45 500 t, soit - 28 % par rapport à 2016) et, dans une moindre mesure, de la Nouvelle-Zélande (430 t, soit - 17 %), le retour du Chili (56 600 t, soit + 18 %) et le petit déficit sud-africain (88 300 t, soit - 7 %). Celui-ci pourrait d'ailleurs être marqué cette année en raison de la sécheresse persistante qui risque de limiter calibres et rendements pour une production attendue pour l'instant en baisse de 6 %, d'après les premiers éléments de l'USDA. La production en Amérique du Sud pourrait être stable, voire en hausse (+ 2 % pour le Chili et + 13 % pour l'Argentine), les conditions climatiques de l'hiver (pluies et froid) ayant été plutôt favorables.

Sources : USDA, Eurostat

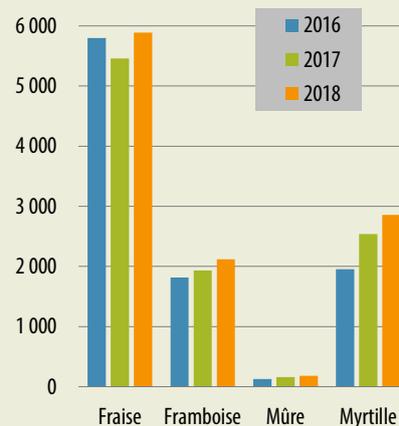
■ **Fruits rouges d'Espagne : le retour de la fraise ?**

Les plantations de fruits rouges se sont déroulées dans d'assez bonnes conditions en Espagne, avec toutefois un temps très sec qui risque d'impacter les rendements mais qui a permis de débiter précocement la campagne fin novembre. Les surfaces continuent d'augmenter et devraient atteindre cette année 11 145 ha (+ 11 % par rapport à 2016-17), d'après les chiffres de Freshuelva. Mais, contrairement aux saisons précédentes, la hausse est en partie liée au redéploiement des surfaces en fraise (5 890 ha, soit + 9 %) après la baisse enregistrée l'an dernier. Les plantations se poursuivent en framboise (2 121 ha, soit + 10 %) et également, mais sur un rythme un peu moins soutenu que précédemment, en myrtille (2 858 ha) et en mûre (180 ha), avec pour chacune une hausse de 13 % contre respectivement + 30 % et + 23 % en 2016-17.

Source : Freshuelva

Fruits rouges - Espagne - Surfaces plantées

(en hectares / source : Freshuelva / élaboration : Infofruit)

■ **Climat : pas de Niño avant le second semestre.**

L'année 2017 a été marquée par de nombreux phénomènes à fort impact, parmi lesquels des ouragans et des inondations catastrophiques ainsi que des vagues de chaleur et des sécheresses particulièrement néfastes. Elle devrait se classer parmi les trois années les plus chaudes jamais constatées. L'accroissement des concentrations de dioxyde de carbone, la hausse du niveau de la mer et l'acidification des océans, entre autres indicateurs du changement climatique, se poursuivent sans relâche. L'étendue de la banquise demeure inférieure à la normale dans l'Arctique, tandis qu'en Antarctique, elle affichait un minimum record ou quasi record alors qu'elle était stable auparavant. Concernant l'année 2018, les experts de l'Organisation météorologique mondiale prévoient une Niña de faible intensité, les températures de surface de la mer dans l'est du Pacifique tropical accusant une tendance à la baisse depuis l'automne, caractéristique dès ce dernier trimestre 2017 d'une anomalie La Niña qui, selon les modèles de climat considérés et avec une probabilité de 70 à 80 %, devrait persister jusqu'au premier trimestre 2018. L'Organisation annonce également, au vu de ces données, que la manifestation d'un épisode El Niño est pour l'instant quasiment exclue avant le deuxième trimestre 2018.

Source : WMO



LE DERNIER NÉ



DE LA FAMILLE CAMPOSOL

Bien plus que des simples myrtilles, nos petits fruits sont cultivés dans le respect de pratiques culturales durables, garantissant un produit **exempt de pesticides et d'OGM.**

Camposol est un membre actif de Global Compact. De plus, Camposol établit chaque année un rapport faisant le point sur son engagement dans le domaine de la durabilité, et a obtenu les certifications internationales suivantes : OSHAS, BSC, Global Gap, IFS, HACCP et BRC, etc.

Plus d'information sur www.theberrythatcares.com



7|8|9 FÉVRIER 2018 | BERLIN

Hall 25 / stand 17C



Racines & tubercules

4^e trimestre 2017

Patate douce (PD)

Depuis le mois de septembre, l’Egypte a largement dominé l’approvisionnement avec la reprise des exportations de patate douce à chair blanche. Après des mises en marché autour de 1.05 euro/kg de moyenne, le cours s’est infléchi pour se stabiliser à 0.90 euro/kg. L’Egypte a également fourni des patates douces à chair rose, qui ont obtenu des cours légèrement plus élevés, autour de 1.20 euro/kg. Avec des livraisons moins régulières, l’Afrique du Sud a poursuivi sa campagne de commercialisation avec des cours stables autour de 1.40 euro/kg. En revanche, le Honduras, important fournisseur de patate douce à chair blanche et orange durant la période estivale, cessait ses expéditions fin octobre pour les patates à chair blanche et fin novembre pour celles à chair orange, avec des prix de vente réguliers entre 1.20 et 1.30 euro/kg.

Le Sénégal a terminé sa campagne fin octobre pour les patates douces à chair orange, leur cours se redressant pour les derniers lots du fait d’un approvisionnement moindre de ce type de produit à

cette période. Les cours pour les patates douces à chair orange d’Israël ont été plus élevés mais ont fléchi progressivement, passant de 1.80 à 1.60 euro/kg en fin de période. Quelques lots du Brésil de patate douce à chair blanche (1.50 euro/kg) et à chair et peau blanches (1.70 euro/kg) complétaient l’approvisionnement de façon ponctuelle en novembre et décembre.

Igname

Les prix des ignames du Ghana de type blanche ou Puna ont été stables en octobre. Ils se sont renforcés légèrement en novembre et décembre. Fin octobre débutait la commercialisation des ignames de production française, dont le cours se raffermissait à partir de la deuxième quinzaine de novembre jusqu’aux fêtes de Noël, puis revenait à son niveau initial en fin d’année.

Manioc

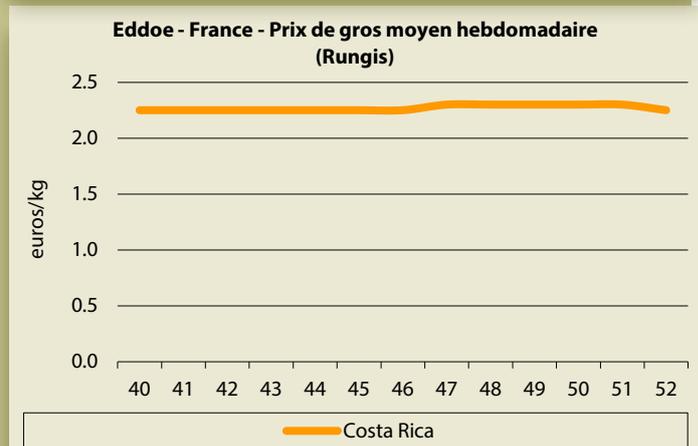
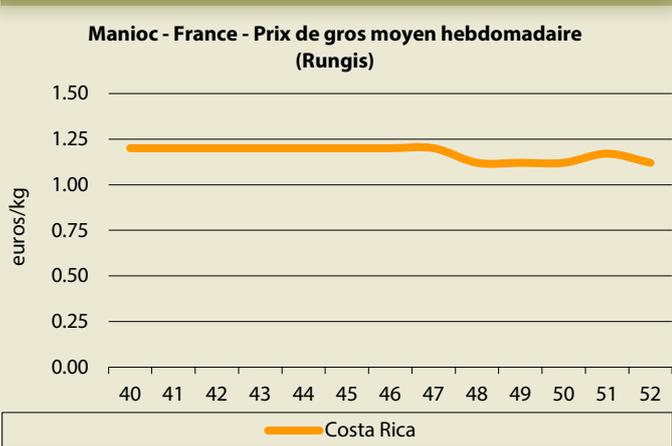
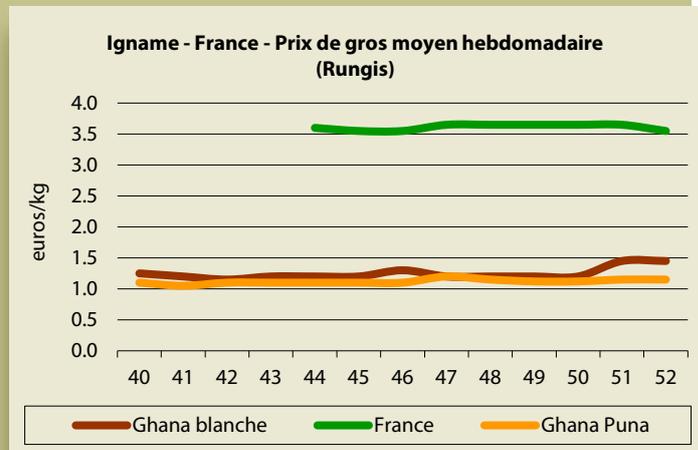
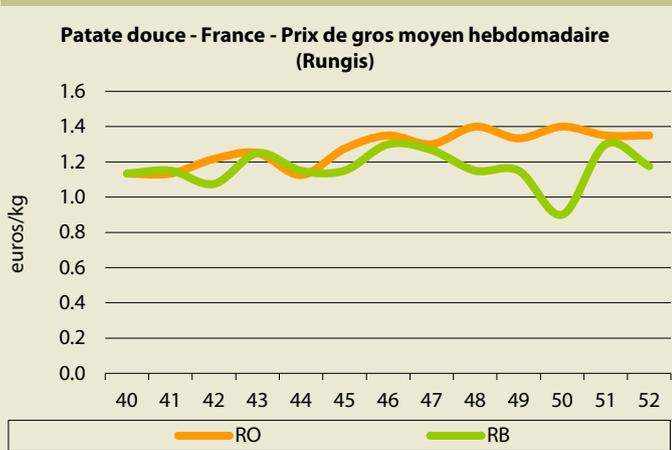
Le prix du manioc du Costa Rica a été stable, puis a fléchi en seconde quinzaine de novembre du fait d’un approvisionnement plus important et d’une demande figée.

Eddoe

Le cours des eddoes du Costa Rica a été éminemment stable jusqu’à mi-novembre, où il se renforçait légèrement pour la période des fêtes. En fin d’année, il revenait à son niveau de début octobre. On observe toujours des variations de prix sensibles de 2.00 à 2.50 euros/kg selon le calibre des produits.



Patates douces



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



**RENCONTREZ
LES EXPERTS
DE L'AVOCAT
HALL 5.2,
STANDS D-02
ET D-03.**

Autres exotiques

4^e trimestre 2017

Banane plantain

Prix bas en octobre pour les plantains de Colombie et d'Equateur du fait d'une faible demande. La baisse de l'offre à partir de novembre a rétabli des conditions de marché plus favorables jusqu'en fin de période. Fin novembre, la baisse de l'offre et la reprise de la demande pour les fêtes de fin d'année entraînaient un pic tarifaire. Après un léger repli début décembre, les prix se renfortaient de nouveau jusqu'en fin d'année.

Chayotte et christophine

Prix stables et réguliers pour la production française tout au long du 4^e trimestre. La campagne de christophine s'achevait rapidement début décembre avec des produits de qualité moindre mais livrés en faibles quantités, ce qui permettait le maintien des prix. Les produits du Costa Rica commercialisés parallèlement voyaient ensuite leur cours se raffermir.

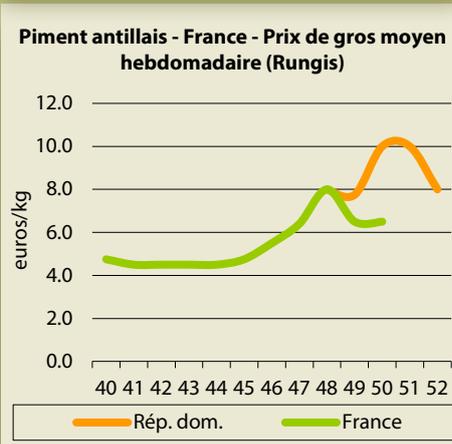
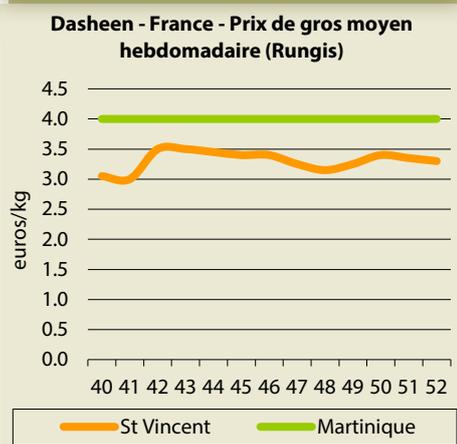
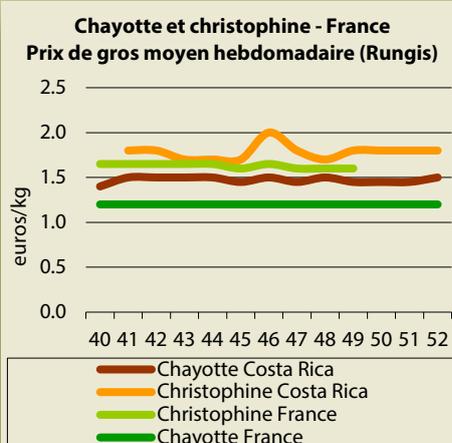
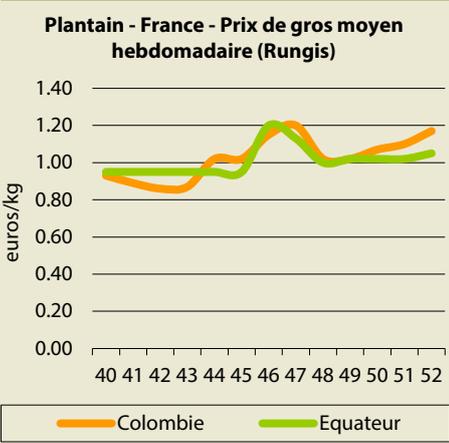
Dasheen

Le prix des dasheens de Saint Vincent a varié entre 3.00 et 3.60 euros/kg, avec des pointes jusqu'à 3.80 euros/kg du fait de volumes fluctuants et d'une demande as-

sez stable. Les prix les plus élevés ont été obtenus en octobre alors que les livraisons étaient au plus bas. De faibles quantités par avion de la Martinique ont été réceptionnées régulièrement et se sont écoulées sur la base de 4.00 euros/kg.

Piment antillais

Le marché a été surtout approvisionné par la production française au 4^e trimestre. Les prix sont restés stables en octobre lors du pic de production. Avec des livraisons régulières mais moins importantes à partir de novembre, les prix se sont emballés jusqu'à des moyennes de 8.00 euros/kg. Ils fléchissaient en décembre en fin de campagne alors que la qualité des produits devenait moins fiable. La République dominicaine prenait le relais et expédiait des volumes mesurés qui obtenaient des prix élevés, bénéficiant d'une bonne demande pour les fêtes de fin d'année. Quelques lots de différents pays de l'UE étaient ponctuellement disponibles, à des prix alignés sur ceux des produits français. En fin d'année, des piments d'Israël étaient vendus autour de 7.00 euros/kg. De belle qualité visuelle, ils ont été diversement appréciés en raison de leur piquant moins prononcé.



7|8|9 FÉVRIER 2018 | BERLIN

Fret maritime

Novembre 2017

L'insuffisance chronique de demande de la part des affréteurs de banane s'est traduite par une absence de marché spot pour les grands tonnages. Peu de place pour la spéculation : les prix de sortie des bananes spot équatoriennes sont restés élevés durant tout le mois et les prix des marchés à l'Est de la Méditerranée, volatils.

Un événement commercial est cependant à relever : l'affréteur de banane Geest a non seulement renouvelé son contrat avec Seatrade, mais a également ajouté un cinquième navire à sa flotte, de manière à étendre ses services à destination et en provenance d'Europe et des Caraïbes, qui incluront de nouvelles escales en Colombie dès cette année. Cet arrangement est le fruit d'une réflexion innovante globale : Geest est, dans une large mesure, liée à la République dominicaine qui a échappé à deux ouragans qui auraient pu, voire auraient dû, infliger d'importants dégâts au secteur bananier du pays. L'ajout d'un port en Colombie relève plus d'un partenariat avec Seatrade que d'un simple affrètement : le moyen d'atténuer la perte éventuelle de récoltes de banane.

De son côté, Seatrade a l'opportunité de déployer/utiliser un navire supplémentaire. L'ensemble des cinq navires du service dépassera ainsi les 535 cbft actuels assurés par le Streams, d'une capacité de 126 EVP en pont. Ce nouvel accord apporte une plus grande souplesse à Seatrade et permet de faire baisser la pression des coefficients de chargement sur le reste de la flotte.

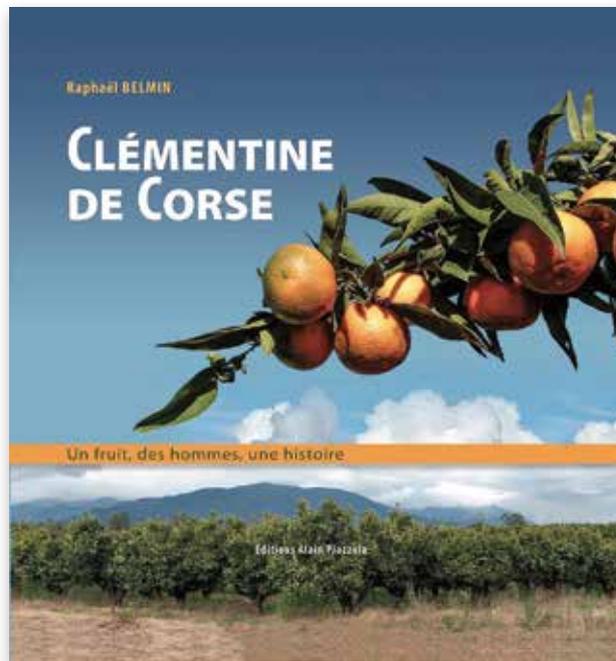
L'offre en petit tonnage est restée ferme tout au long du mois et les tarifs en poisson spot et expéditions de pomme de terre étaient soutenus à forts. Bien que la demande en petits navires n'ait jamais été spectaculaire, la tendance du mois fut d'observer un plus grand nombre de commandes non honorées que de

navires disponibles, particulièrement au moment où les pommes de terre sous contrat d'affrètement ont commencé à être chargées. Les perspectives du marché étaient favorables pour les fournisseurs de tonnage jusqu'à la fin de l'année : le marché restera solide si le port algérien de Mostaganem peine à décharger les navires en provenance des Pays-Bas, de France et du Danemark. Tout engorgement pourrait retarder le déchargement des pommes de terre, ce qui siphonnerait du tonnage ailleurs pour honorer les engagements en termes de chargement, poussant ainsi les prix à la hausse.

■ **Sortie de l'ouvrage « Clémentine de Corse : un fruit, des hommes, une histoire » de Raphaël Belmin.** Ils sont agrumiculteurs, ouvriers, commerçants, agronomes, chercheurs – leurs professions sont très variées – mais tous sont unis par un même terroir, la plaine orientale corse, cette étroite bande de terre entre mer et montagne, et tous partagent un destin en commun. A travers l'histoire de la

clémentine de Corse, l'ouvrage invite le lecteur à une réflexion générale sur les conditions de maintien d'une agriculture saine et diversifiée dans un monde de plus en plus globalisé et incertain.

Editions Alain Piazzola
Tél. : 33 6 09 53 38 48



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

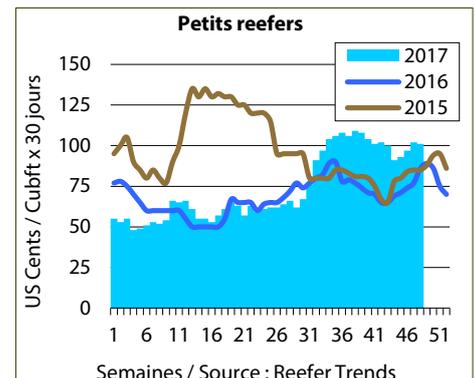
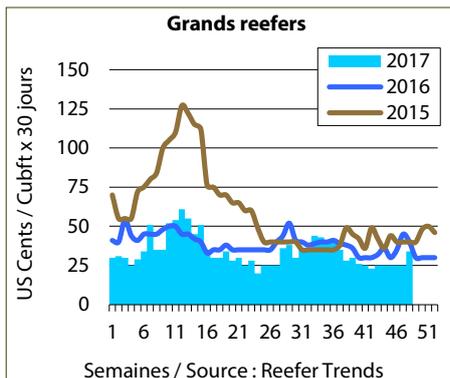
reefer trends

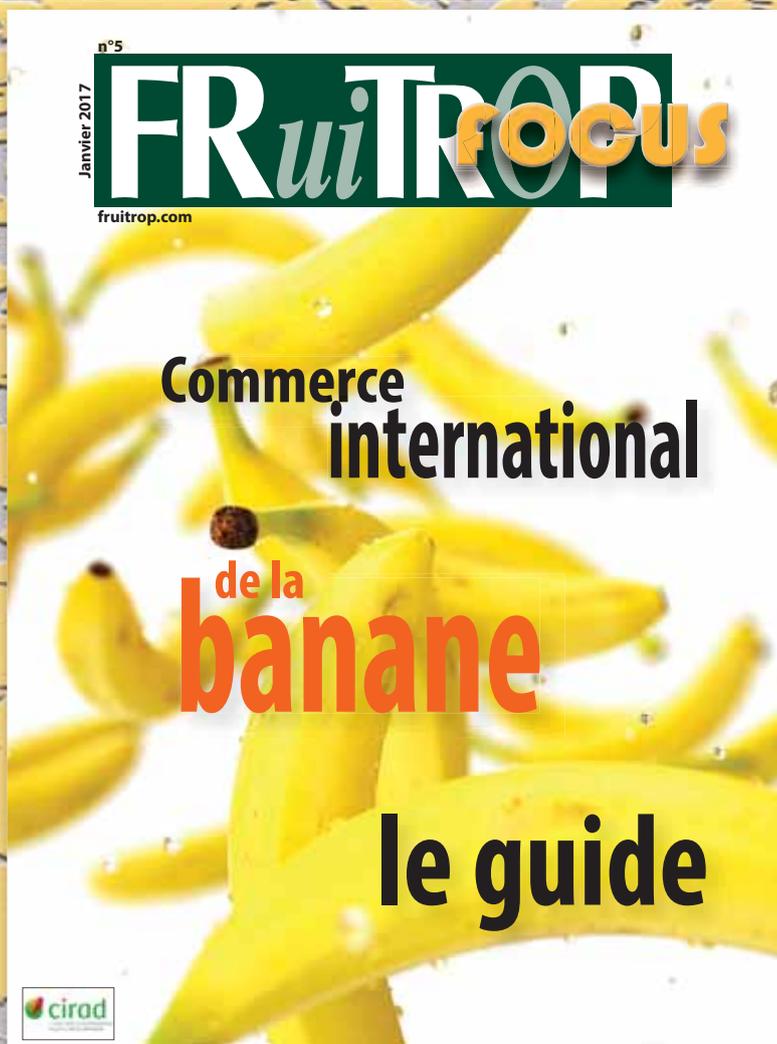
Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

EUROPE

MARCHES SPOT Moyennes mensuelles

| | USD cents/cubic foot x 30 jours | Grands reefers | Petits reefers |
|---------------|---------------------------------|----------------|----------------|
| Novembre 2017 | | 27 | 99 |
| Novembre 2016 | | 33 | 77 |
| Novembre 2015 | | 44 | 83 |





Le marché de la banane, et bien plus, en un seul ouvrage

- Les ressorts et les grandes tendances du commerce bananier mondial
- 17 fiches détaillées sur les principaux pays producteurs et exportateurs
- 10 fiches sur les principaux marchés mondiaux d'importation
- Les fondamentaux de l'agronomie et du post-récolte
- et aussi toutes les statistiques indispensables, l'histoire du commerce mondial, etc.

Prix : 100 €HT

Disponible en 3 langues : français, anglais, espagnol

Commandez en ligne à l'adresse

<http://www.fruitrop.com/FruiTrop-et-Autres-Publications>

Marché européen de l'avocat

WAO : une démarche exemplaire qui s'enracine



WAO ! L'acronyme de la **World Avocado Organization** ressemble à une interjection exprimant l'admiration. Si c'est fortuit, alors le hasard fait bien les choses, car on ne peut que tirer son chapeau à cette organisation. Pour son caractère unique tout d'abord : la **WAO** est la seule entité en charge de la promotion générique d'un produit agricole à réussir le tour de force d'être à 100 % financée par les professionnels tout en travaillant à une échelle aussi large (l'UE-28, avec l'ambition d'aller plus loin dans le futur).

AVEC MISSION, C'EST TOUJOURS LA SAISON DE L'AVOCAT



Mission Produce s'est engagé à fournir l'Europe en avocat Hass 12 mois sur 12. Nous sélectionnons nos produits dans les meilleures régions de production. Notre chaîne d'approvisionnement et notre système de mûrissage très performant font notre réputation.



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

TEL: 0031-0 180-454790 | WORLDSEFINESTAVOCADOS.COM

A titre de comparaison, les autres campagnes d'envergure menées en Europe pour les produits laitiers, le sucre ou les pommes – un des rares exemples dans le monde des fruits – ont été financées au moins en partie par des fonds communautaires. Des filières poids-lourds comme par exemple celle de la banane, dix fois plus importante en volume, ne disposent pas d'un outil similaire, même sous forme embryonnaire.

Il faut aussi saluer la WAO pour la responsabilité et la hauteur de vue de sa démarche : se servir des ressources dégagées par la période de grâce actuelle pour construire la demande de demain, en

anticipant les développements de production, parfois d'importance, attendus dans des pays comme le Pérou ou la Colombie. Certes, la réussite du HAB aux États-Unis était un exemple très inspirant, gage d'une réussite à coup sûr. Cependant, la mise en place d'un concept similaire dans un univers aussi complexe que le patchwork européen était une vraie gageure.

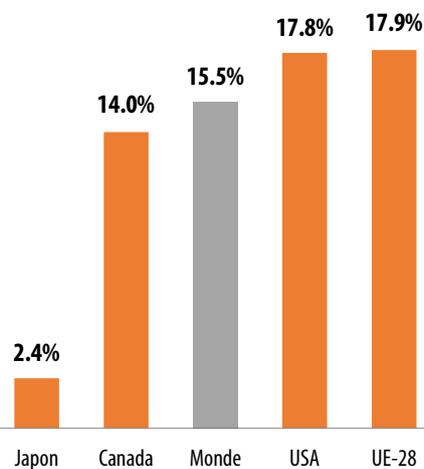
Un budget plus conséquent en 2018, pour voir plus large

En 2018, pour sa deuxième année d'activité, la WAO étendra son échelle de travail. Le budget le permet. L'organisation, constituée en février 2017 autour de l'association des producteurs et exportateurs d'avocat du Pérou (ProHass) et d'Afrique du Sud (SAAGA) et d'exportateurs privés du Chili, de Californie et du Mexique, est aujourd'hui forte de 120 membres. Les 1.2 à 2 centimes d'euro prélevés sur chaque colis commercialisé par chacun d'entre eux permettront de disposer d'environ 2.4 millions d'euros. Ainsi, la Hollande, la Suisse, la Pologne, l'Italie et le nord de l'Espagne s'ajouteront à la zone centrale d'activité construite en 2017 autour des plus gros marchés du vieux continent : France, Royaume-Uni, Allemagne et Scandinavie.



Avocat - Comparaison de la croissance annuelle des principaux marchés entre 2012-13 et 2015-16

(source : CIRAD)



TROPS

La marque qui fait la différence



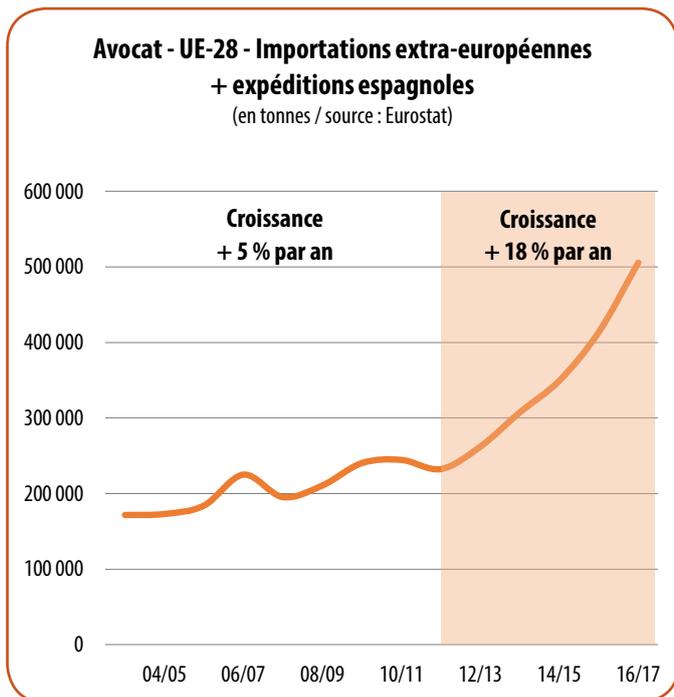
Campaña
financiada
con la ayuda
de la UE



Visit Us!
HALL 25 STAND C06

7|8|9 FEBRUARY 2018 | BERLIN

Passion pour les Fruits Tropicaux
www.trops.es



Une communication axée sur un « super fruit » aux multiples usages

Tout comme en 2017, les actions viseront en premier lieu à renforcer l'image de « super fruit » de l'avocat, comme l'indique d'ailleurs le nom de la campagne « l'avocat fruit de la vie ». L'argumentaire reposera sur les bienfaits nutritionnels de ce fruit, riche en acides gras insaturés, en potassium, en protéines et en vitamines E et B6, tous ces composants ayant des effets positifs avérés sur le taux de cholestérol sanguin, la peau et le système immunitaire. Un axe stratégique à vocation haut de gamme, très cohérent avec la tendance structurelle aux « super prix » à tous les niveaux de la filière du fait d'une tension croissante du marché ! La diversification des usages restera l'autre grand axe de travail en proposant, en particulier dans les pays où les habitudes alimentaires sont flexibles, des recettes susceptibles de consommer ce fruit aux usages multiples à tous les repas de la journée.

Le travail de promotion/éducation sur ces deux axes devrait permettre de continuer d'accroître à la fois le taux de pénétration et la fréquence d'achat. Le public visé restera en priorité les « millénials », futurs prescripteurs pour la génération suivante et plus réceptifs aux nouveaux usages alimentaires et aux produits non traditionnels que leurs parents.

On ne change pas des outils qui marchent !

Le *trade marketing* restera l'instrument de promotion numéro un. Tout comme l'an passé, un panel constitué des principaux distributeurs des pays concernés a été constitué. Un programme sur mesure a été défini avec chacune des enseignes. Il comprend notamment des actions en magasins (plus de 2 000 en 2017), de la communication sur les lieux de vente ou via les médias propres aux enseignes (site web, dépliant, magazine, radio, etc.). Une construction gagnant/gagnant pour la WAO, qui bénéficie ainsi de la force de frappe en termes de communication de ces distributeurs leaders.

La restauration sera aussi une cheville ouvrière, appelée à prendre de l'importance. L'idée est de se servir du rôle de ces plateformes de démonstration pour promouvoir de nouveaux modes de consommation du produit. Inutile de préciser que ce ne sont pas les chaînes Tex Mex qui serviront de relais, mais plutôt celles en mesure de mettre en avant des usages moins attendus du produit. Six actions en partenariat



Découvrez une nouvelle Origine...



de:

PEREZARA
AGRÍCOLA

perezaragricola.com

info@perezaragricola.com





avec des chaînes de restauration ont été menées durant l'automne/hiver 2017-18, d'autres étant programmées pour le printemps/été. A titre d'exemple, parmi celles passées ou en cours, on peut citer les pizzas ou plats à base de pâtes incluant de l'avocat servis dans les chaînes anglaises Zizzi ou allemandes Vapiano et Kochhaus. En France, la semaine de l'avocat a permis de promouvoir la substitution du beurre par l'avocat en détournant l'emblématique sandwich jambon-beurre, avec l'appui de l'association française des brasseries.

Enfin, côté relations publiques, l'organisation restera très active sur la communication classique : presse, campagne d'affichage en utilisant comme en 2017 des supports tels les bus et taxis londoniens ou une rame de tramway d'Amsterdam. Elle sera aussi très présente sur les réseaux sociaux, bien adaptés au jeune public qui fait figure de cœur de cible : 60 millions d'impressions sur Facebook, 40 000 fans au Royaume-Uni et davantage de commentaires que Ronaldo sur sa propre page, une belle réussite en seulement six mois d'activité.

Juin 2018 : le mois de l'avocat

En 2018, un point d'orgue est programmé en juin avec le lancement du « mois de l'avocat ». Durant toute la période, les actions de communication battront leur plein (promotion dans les supermarchés, jeu concours sur les réseaux sociaux, etc.). Des restaurants éphémères seront mis en place à Berlin, Paris et Londres, où des chefs invités cuisineront des plats à base d'avocat, comme notamment Patrick Drake du célèbre « Avocado show », restaurant dédié à 100 % à l'avocat situé à Amsterdam, ou Colette Dike, blogueuse culinaire médiatique.

De nouveaux membres et de nouveaux projets

Par ailleurs, 2018 devrait aussi être synonyme de renforcement pour la WAO. L'organisation devrait intégrer de nouveaux membres colombiens et mozambicains. Et les projets ne manquent pas pour le moyen terme. De nouveaux marchés sont en ligne de mire. L'association envisage d'accompagner, peut-être dès 2019, le développement des principaux pôles de consommation d'Asie, en forte croissance eux aussi ces dernières années. Des actions de promotion pourraient être menées dans les grands centres urbains chinois (Shangai, Pékin, Guangzhou, Shenzhen), à Hong Kong et au Japon. Par ailleurs, l'idée de monter une interprofession européenne de l'avocat est aussi évoquée ■

Eric Imbert, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr



Photos © WAO

VOTRE
SPÉCIALISTE
AVOCATS
DEPUIS PLUS
DE 25 ANS.

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

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

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

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



Fiche pays producteur

L'avocat au Pérou

par Eric Imbert



Les professionnels péruviens sont parvenus à développer en moins d'une quinzaine d'années la deuxième industrie export de Hass de la planète. Pour cela, ils ont tiré profit de la croissance de la demande en Europe puis aux États-Unis et de l'excellent niveau de compétitivité du pays (système de production original en quasi-hydroponie). La croissance du verger, explosive au début de la décennie, reste très soutenue malgré les perspectives de très forte augmentation de la production et la montée de la concurrence mexicaine aux États-Unis.

© Eric Imbert



+ GRAND ET TOUJOURS AUSSI gourmand

NOUVELLE
mûrisserie
HAUTE TECHNOLOGIE

2 NOUVEAUX VENUS
DANS LA GAMME :
mangue
ET avocat
PRÊTS A CONSOMMER

100 % D'EFFICACITÉ POUR
VOUS ET VOS CLIENTS AVEC
NOTRE NOUVEAU DÉPARTEMENT
packing

5 300 M² D'ENTREPÔT
A Rungis

APPELONS-NOUS POUR DÉCOUVRIR CES NOUVEAUTÉS

+33(0) 1 41 73 23 00
contact@capexo.fr
www.capexo.fr

Hall 23 - C01



LIGOT FRUITS

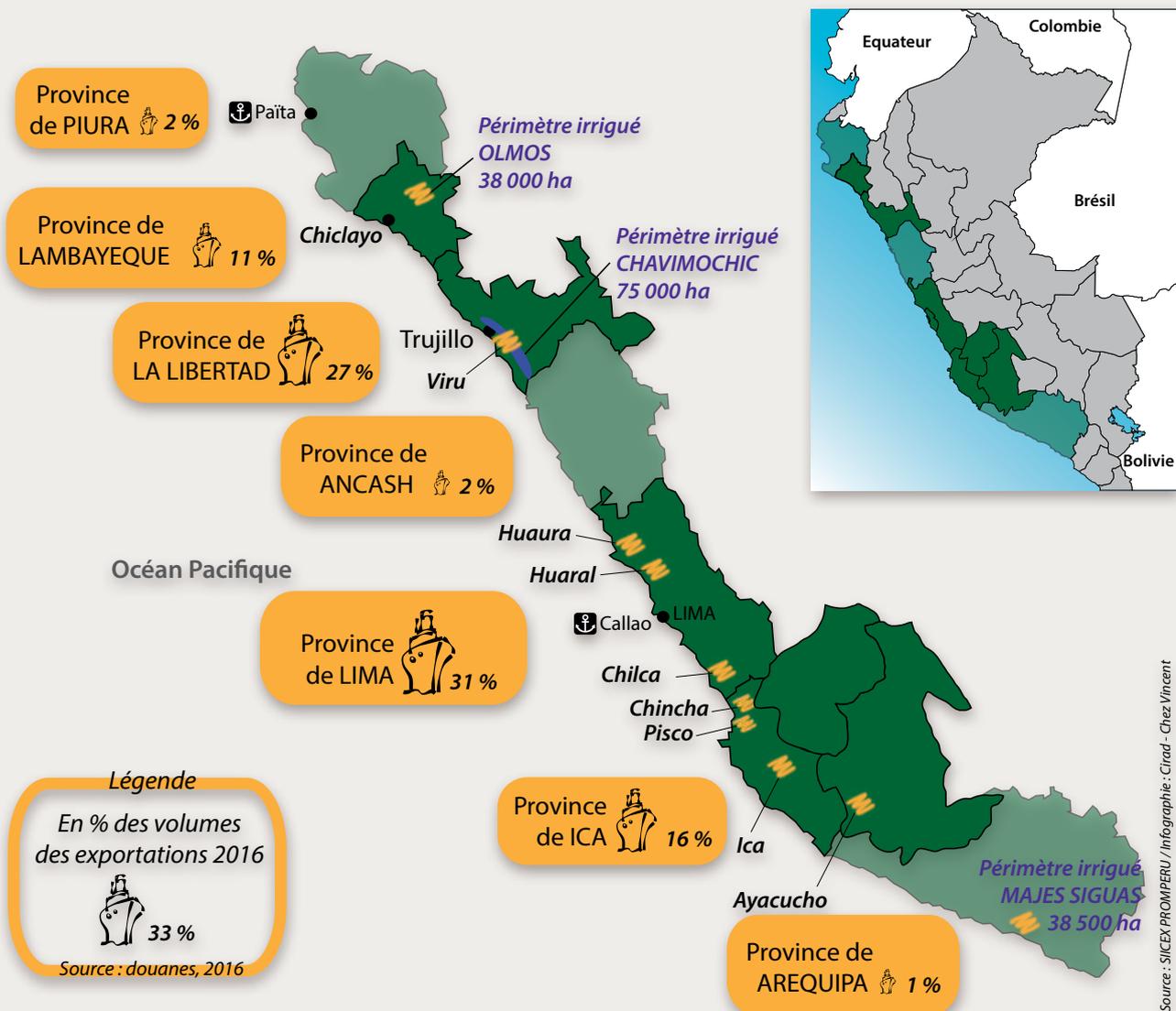
by CAPEXO

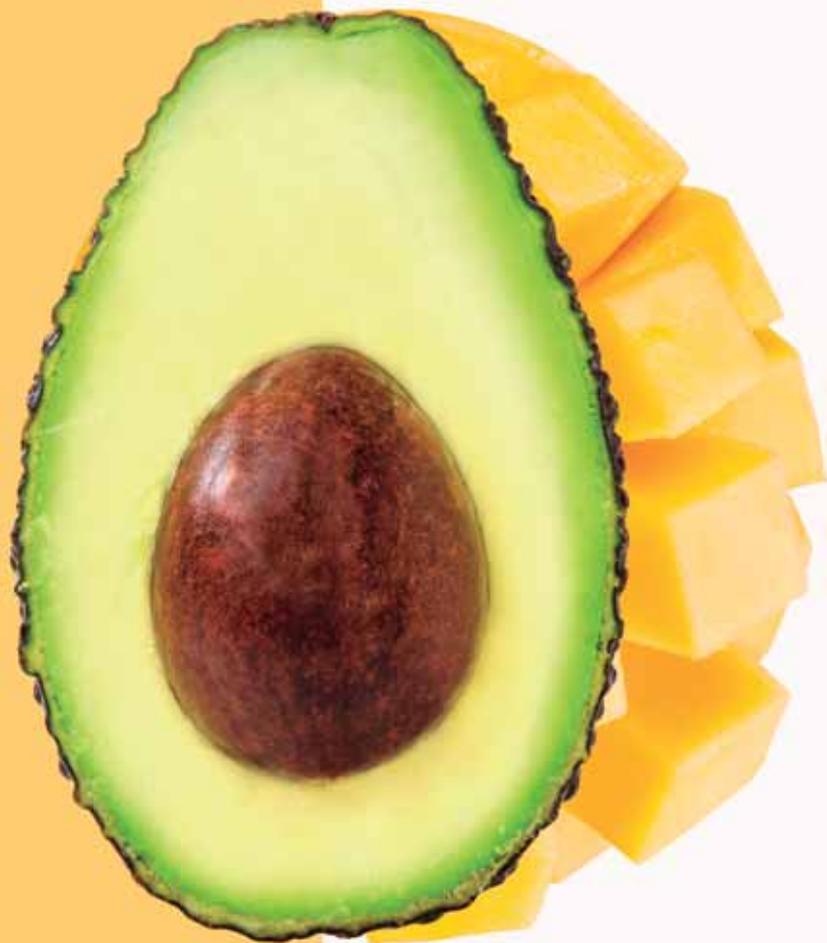
Avocat – Pérou

Localisation

L'essentiel de la production de Hass se concentre sur les 2 000 km de bande côtière aride allant de Chiclayo au nord à Arequipa au sud. Les conditions de culture y sont optimales, malgré un climat désertique atypique pour une région équatoriale, lié à la présence de la Cordillère des Andes à l'est et du courant marin froid de Humboldt à l'ouest. Les sols sont sableux, les températures optimales pour le fonctionnement photosynthétique et la pression phytosanitaire faible. De plus, les aménagements hydriques ou bien les vallées des fleuves permettent de tirer profit des abondantes réserves d'eau de qualité de la Cordillère et de pallier une absence quasi totale de précipitations. La partie centrale de cette zone abrite le cœur

du verger : départements de Lambayeque (périmètre irrigué d'Olmos), La Libertad (périmètre irrigué de Chavimochic), Lima (vallée de Barranca, Huaura, Cañete, Huaral, Huarochiri) et Ica. Les plantations sont généralement de grande taille et de type industriel. Le reste du verger, à l'origine de 5 à 10 % de la production, se concentre sur le piémont ou dans des vallées de la Cordillère où les températures moins élevées permettent de produire selon un calendrier différent. Les plantations, de plus petite taille et au sol plus argileux, s'échelonnent entre 800 et 2 700 m, à des étages climatiques tempérés (Cusco, Junin, Pasco, etc.) ou plus chauds (Moquegua, Arequipa, Apurimac, etc.).





**Venez
nous
rencontrer !**

Hall 23
E-01

SANOS X
NATURALEZA



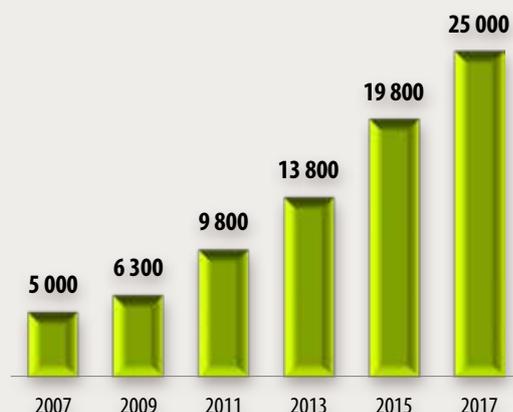
Avocat – Pérou

Production

L'avocat, introduit dès le XV^e siècle, est une culture traditionnelle importante. La production, de l'ordre de 100 000 t, était uniquement écoulee sur le marché local jusqu'au milieu des années 1990. Elle ne reposait alors que sur des variétés autochtones de qualité médiocre et, dans une moindre mesure, sur le Fuerte. A partir de cette date, la stabilisation politique du pays et des mesures favorables aux investissements étrangers ont créé des conditions propices au décollage de l'agro-industrie. Des investisseurs ont développé des plantations industrielles de Hass destinées à l'export, en s'inspirant de la réussite du modèle chilien et en tirant profit de l'exceptionnelle compétitivité du pays : main d'œuvre bon marché, conditions pédoclimatiques et bon niveau de maîtrise technique permettant d'obtenir des rendements exceptionnels, tant en production (de 15 à 30 t/ha) qu'à l'emballage. Les surfaces dédiées à cette variété, inférieures à 100 ha en 1994, ont connu une croissance exceptionnelle supérieure à 1 000 ha/an durant la deuxième partie des années 2000, qui s'est encore accentuée après l'ouverture du marché américain en 2011. Le verger péruvien comptait environ 25 000 ha en 2017, pour une récolte ayant dépassé 250 000 t en 2017. Malgré de fortes perspectives de croissance des volumes, le rythme de plantation reste soutenu, l'essentiel des investissements étant réalisé dans des zones précoces ou tardives. Environ 70 % des producteurs sont regroupés au sein de l'association ProHass, qui apporte à la fois un appui technique et une aide à la commercialisation.

Avocat - Pérou - Verger de Hass

(en hectares / sources professionnelles)



Calendrier de production et variétés

Le Hass occupe une place de plus en plus hégémonique à l'export : plus de 95 % des volumes destinés au marché international, contre environ 80 à 85 % dix ans plus tôt. Les autres variétés export sont Fuerte, qui demeure largement planté principalement pour alimenter le marché local, Ettinger, Zutano et Bacon. Les variétés similaires au Hass (précoces comme Carmen et Maluma ou tardives comme Gem et Lamb) sont encore très peu plantées, mais se développent. Des cultivars traditionnels, adaptés aux conditions particulièrement extrêmes de certaines régions du pays, sont cultivés pour alimenter le marché local. Topa Topa, dérivant de la race mexicaine, reste très présent dans les zones d'altitude pour sa tolérance au froid. Les fruits, à l'épiderme noir, sont riches en huile et de qualité médiocre. Des hybrides des races guatémaltèque x antillaise (Choquette, Collinred, etc.) sont cultivés dans les zones au climat tropical de l'est du pays.

Avocat Hass — Pérou

Calendrier de production estimatif

| Régions | J | F | M | A | M | J | J | A | S |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Sierra | | | | | | | | | |
| Olmos | | | | | | | | | |
| Zone centrale* | | | | | | | | | |
| Ica/Arequipa | | | | | | | | | |
| Global | | | | | | | | | |

* de Chincha (nord du département d'Ica) à Trujillo (département de la Libertad), en passant par les départements de Lima et d'Ancash

Forecast - Europe
 Improvements are expected in the coming weeks. The global Hass supply should decline and stabilize low levels until the end of the month. Chilean arrivals will remain strong throughout January due to the holidays and arrivals in production areas. Moreover, regarding Mexican deliveries, arrivals will remain strong throughout January due to the Super Bowl in the USA. Besides, Colombian volumes should also maintain the same low supply rhythm. Finally, deliveries from Mediterranean origins are expected to progressively strengthen their leadership on the market. On the short run, the market should be due to the low supply. In this context, as demand should activate progressively, remaining above already end quality, allowing the Hass price to rise slightly. However, the season could ease in February as volumes are expected to recover slightly higher levels. Indeed, Mediterranean origins should really improve as trade should further accelerate the shipments. Moreover, despite the fact that Chile has raised its export potential (+20 000 t including 150 000 t for total exports this season) due to low prices on the local market, only 20 000 tons are left to export to all destinations. Hence, Chilean deliveries should only slightly increase again in February before decreasing by mid-march with lower levels than last season.

| Supply trend | Trend | Observation |
|--------------|-------|--|
| Variety | | |
| Green | ↔ | Steady to slight decrease of the arrivals |
| Hass | ↘ | Decrease of the arrivals due to a sharp and punctual cut back in volumes from Chile. |

Price Trend

| Variety | Trend | Observation |
|---------|-------|-------------------|
| Green | = | Stable prices. |
| Hass | ↗ | Firmed up prices. |

Retail Prices
 Average retail prices on the French market

| | Euro / unit | Comparison with Week 1 | Comparison with 2017 ave 14-16 |
|-----------------|-------------|------------------------|--------------------------------|
| Packed avocados | 0,74 | -6% | |
| Loose avocados | 1,24 | +17% | |

US Market
 USA Hass reference price

| Week 2 / Week 1 | Week 2 |
|------------------|-------------------|
| 2017 / Ave 14-16 | 37,25 |
| | \$ / 11-15 kg lug |
| | 0,00 |
| | + 34% |

EU Hass reference price - grade 18

| Week 2 / Week 1 | Week 2 |
|------------------|-------------------|
| 2017 / ave 14-16 | 37,25 |
| | \$ / 11-15 kg lug |
| | 0,00 |
| | + 34% |

Observation
 Stable arrivals.
 Increasing volumes, mainly due to Chilean deliveries.

Last 3 week supply / average

| Supply | Trend | Last 3 W supply / average | total year 2017 (tons) | Comparison with 2016 | Comparison with 2015 |
|--------|-------|---------------------------|------------------------|----------------------|----------------------|
| | | + 7% | 18 565 | - 19% | + 29% |

Observation
 The global supply on the US market has increased but has recovered average level (+1%). Indeed, Chilean arrivals have increased again but remaining at average level (-2%). Prices have remained stable, still very high for the season (+34% average).

Total Season in boxes

| Observation | Total Season in boxes |
|-------------|-----------------------|
| + 9% | 6 465 000 |
| - 20% | 2 869 000 |
| + 35% | 15 775 000 |

Spain Hass Green

Weekly avocado market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet pertinent

- Prix import détaillés par origine, variété et calibre
- Tendance de marché de la semaine
- Prévisions
- Approvisionnement



Prix de l'abonnement annuel : 1 000 €HT
 (environ 48 numéros par an)

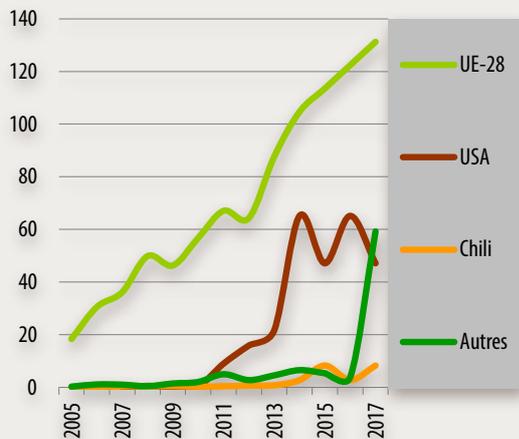
Expédié par email le vendredi

Contact : info@fruitrop.com
 ou www.fruitrop.com/ciradshop/subscribe



Avocat – Pérou

Avocat - Pérou - Exportations par destination
(en 000 tonnes / source : Sunat)



Avocat - Pérou - Exportations
(en 000 tonnes / source : Sunat)



Débouchés

Les débouchés varient considérablement en fonction des variétés. Le Hass n'est pratiquement pas consommé localement (Prohass mène depuis 2012 des actions de sensibilisation). Son débouché principal est l'export, les écarts de triage étant transformés en pulpe (environ 15 000 t exportées en 2016 et 2017) ou découpés et congelés (environ 8 000 t exportées en 2015). Le marché national, fort d'environ 31 millions d'habitants, absorberait environ 100 000 à 120 000 t (principalement Fuerte et variétés créoles).

Exportations

L'industrie péruvienne du Hass s'est hissée au rang de deuxième exportateur mondial en seulement quinze ans d'existence, les volumes commercialisés sur le marché international ayant dépassé 240 000 t en 2017. Son décollage s'est appuyé sur le développement de la demande européenne, débouché quasi unique de l'avocat péruvien jusqu'en 2011. A partir de cette date, la levée des restrictions sanitaires qui interdisaient l'accès aux États-Unis a donné un nouveau souffle à la filière, ce marché absorbant environ 15 à 30 % des volumes ces dernières années. Pour autant, la croissance très rapide de la production et la concurrence montante du Mexique aux États-Unis poussent les professionnels péruviens à rechercher des marchés de diversification, notamment dans les pays voisins d'Amérique du Sud et en Asie. Les conditions d'accès au marché chilien ont été assouplies fin 2013, alors que les frontières chinoises et japonaises ont été ouvertes à la fin de l'été 2015 et celles de l'Argentine, de la Colombie et de l'Inde en 2016. Des négociations sont en cours, notamment avec la Corée du Sud et l'Australie. Le secteur exportateur reste concentré malgré plus d'une centaine d'acteurs, les cinq premiers réalisant à eux seuls près de la moitié des tonnages (parmi lesquels Camposol, premier exportateur mondial de Hass).



Avocat – Pérou

| Avocat — Pérou — Exportations | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| en tonnes | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| UE, dont | 18 380 | 30 521 | 36 129 | 49 832 | 46 312 | 56 750 | 67 050 | 64 270 | 87 609 | 104 650 | 113 514 |
| Pays-Bas | 5 601 | 8 011 | 14 430 | 23 106 | 24 160 | 26 570 | 38 124 | 35 209 | 50 461 | 58 280 | 64 445 |
| Espagne | 6 111 | 12 291 | 12 362 | 17 669 | 13 612 | 20 224 | 20 708 | 21 313 | 28 844 | 34 800 | 31 363 |
| Royaume-Uni | 3 378 | 4 757 | 5 899 | 4 953 | 4 097 | 4 412 | 6 030 | 5 428 | 6 238 | 10 399 | 17 123 |
| France | 2 934 | 4 962 | 3 058 | 3 957 | 4 170 | 5 025 | 1 828 | 1 902 | 2 229 | 303 | 177 |
| Am. du Nord | 224 | 891 | 807 | 1 013 | 1 426 | 1 700 | 11 481 | 17 675 | 24 209 | 69 289 | 48 568 |
| États-Unis | | | 54 | 563 | 84 | 434 | 8 998 | 15 874 | 21 600 | 65 146 | 47 125 |
| Canada | 224 | 891 | 753 | 450 | 1 342 | 1 266 | 2 483 | 1 801 | 2 608 | 4 164 | 1 443 |
| Mexique | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 22 | - |
| Chili | - | 102 | 400 | 453 | 479 | 281 | 400 | 678 | 785 | 2 717 | 8 294 |
| Autres | 66 | 224 | 270 | 0 | 129 | 790 | 2 500 | 953 | 1 941 | 2 388 | 3 901 |
| Total | 18 670 | 31 738 | 37 606 | 51 298 | 48 346 | 59 521 | 81 431 | 83 576 | 114 544 | 179 044 | 174 277 |

Source : Sunat



| Avocat — Pérou — Les 6 premiers exportateurs | | |
|--|--------|----------------|
| Chiffre d'affaires en 000 USD | 2017 | Part de marché |
| Camposol | 81 873 | 15 % |
| Avocado Packing Company | 74 636 | 13 % |
| Drokasa | 52 858 | 9 % |
| Agrícola Cerro Prieto SAC | 30 046 | 5 % |
| CPF | 29 745 | 5 % |
| Camet Trading | 21 551 | 4 % |

Source : Agrodataberu

Logistique

Les fruits sont transportés en conteneurs par voie maritime (une partie en « door to door »). La durée du transport implique l'utilisation systématique de l'atmosphère contrôlée. Le port de Callao traite la majorité des volumes (environ les trois quarts).

Avocat — Pérou — Logistique maritime

| Port de départ | Port d'arrivée | Durée du trajet |
|-----------------|------------------|-----------------|
| Callao ou Païta | Rotterdam | 18-23 jours |
| | Algeciras | 17 jours |
| | USA - Côte Est | 8-13 jours |
| | USA - Côte Ouest | 13-18 jours |
| | Chine | 25 jours |
| | Chili (Santiago) | 4 jours |



© Eric Imbert

Melon de contre-saison

Bien jouer le jeu !



Le développement du rayon semble se confirmer ces dernières années avec une hausse régulière et conjointe des importations de melon et de pastèque. Et si l'Amérique latine domine ce marché avec principalement le Brésil, les pays méditerranéens voire africains, dont la distribution se renforce, montrent également quelques belles aptitudes.

© Régis Domergue

SERIAL SAVEURS!



Melon Idyl
en 2018
il RÉCIDIVE
pour la
10^{ème} FOIS

BERLIN
DU 7 AU 9 FÉVRIER 2018



Hall 21
Stand E01
FRUIT
LOGISTICA



x 10

www.idyl.fr

Contactez-nous + 33 (0)4 90 24 20 00

contact@idyl.fr
Content published by the media services of CIRAD - All rights reserved

F13160 Châteaurenard

idyl

Producteur & tellement Plus



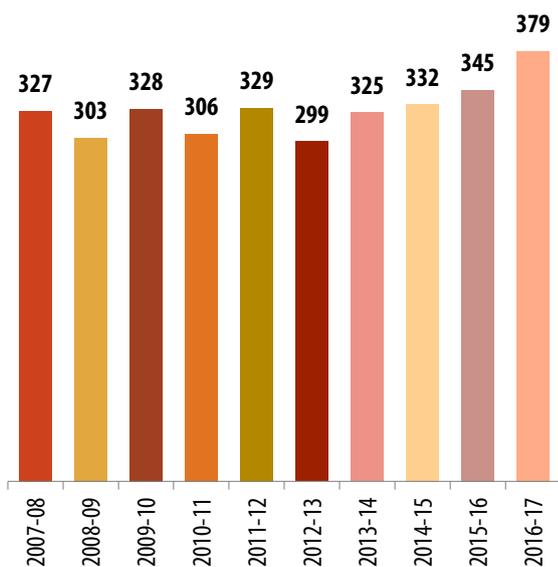
© Pauline Feschet

Enclenchée depuis déjà deux ans, la reprise de la consommation de melon s'est confirmée au cours de la campagne 2016-17 avec l'évolution de la gamme, entre déclinaison variétale (Charentais, Cantaloup, Galia, Piel de Sapo, Canari ou Honeydew) et élargissement à la pastèque. Après une hausse de 4 % en 2015-16, les importations communautaires ont progressé de 10 % lors de la dernière saison pour atteindre près de 380 000 t. Le développement se poursuit également en pastèque de contre-saison avec des ventes qui ont doublé en l'espace de cinq ans (209 700 t, soit + 13 % par rapport à 2015-16), mues par une nouvelle poussée des principales origines, notamment le Maroc et le Brésil, les autres pays fournisseurs semblant embrayer le pas (Sénégal, Costa Rica, etc.).

Le Brésil occupe le terrain

Le Brésil mène toujours la danse en période de contre-saison, même si la filière se trouve actuellement confrontée à plusieurs difficultés, dont la première est la ressource en eau, très restreinte ces dernières années par une sécheresse récurrente depuis 2011 qui réduit les rendements. De plus, les productions sont impactées par l'augmentation de la teneur en minéraux des réserves hydrologiques. Pourtant, les opérateurs étaient confiants cette année avec une Niña qui laissait espérer le retour des pluies. Mais, en dépit de ces précipitations, les réserves n'ont pas pu être rechargées et la salinisation de l'eau des puits a obligé les producteurs à limiter les surfaces, y compris les plus grosses entreprises du secteur qui poursuivaient jusqu'à présent leur développement.

Melon - UE-28 - Importations extra-communautaires d'octobre à mai
(en 000 tonnes / source : Eurostat)



Par ailleurs, même si les exportations sont restées d'un bon niveau avec le maintien des standards de qualité pour l'export, la concentration des volumes en fin d'année conduit toujours à la formation de stocks importants à partir de novembre, avec pour conséquence des prix très bas qui ont eu bien du mal à remonter avant courant janvier en 2016-17. L'échelonnement du calendrier de plantation permet toutefois au marché de progressivement se décanter avec l'étalement de la campagne jusqu'à début mars. En revanche, le prolongement de la campagne brésilienne limite la pénétration des autres origines, que ce soit le Honduras ou le Costa Rica dont les campagnes débutent entre mi-décembre et début janvier et se terminent en avril. La fenêtre d'importation en Europe de ces origines se trouve donc réduite, sans compter le développement de plus en plus précoce de l'Espagne et du Maroc qui déploient des productions sous serres dès mars-avril. Les exportations globales ont donc baissé pour le Costa Rica (111 000 t en 2016-17, soit - 10 % par rapport à 2015-16), avec une diminution des envois vers le marché européen mais également vers le marché américain. Le Honduras résiste mieux de par la forte volonté des opérateurs de développer les exportations, y compris vers d'autres marchés comme l'Asie où l'origine a d'ailleurs décroché cette année le droit de commercialiser des melons dès le mois de décembre (Taiwan).

Le Sénégal marque des points

Les difficultés de fin d'année sont également liées à une baisse de la consommation sur le créneau festif avec le développement de nombreux exotiques, entraînant la diminution du nombre d'origines, voire la disparition de certaines comme Israël. Par exemple, les quantités sont très réduites pour le Maroc, avec seulement quelques hectares plantés dans le cadre d'une rotation des cultures, et très peu de volumes sont réceptionnés en provenance des Antilles (essentiellement Saint Domingue), du fait d'une météo trop souvent perturbée à cette période.

Néanmoins, d'autres origines comme le Sénégal prennent part au banquet. Car, si peu d'opérateurs étaient présents sur le créneau il y a encore cinq ans, leurs essais concrétisés par des volumes croissants ont séduit davantage de metteurs en marché, qui ont tenté cette année l'expérience pour les fêtes. Le développement a surtout été marqué en France où les volumes ont doublé en fin d'année, passant de 400 t entre novembre et décembre en 2011 à plus de 800 t en 2016. Ils se déploient également fortement au printemps en mars/avril et ont été multipliés par cinq en cinq ans (2 500 t en 2017 contre 500 t en 2012). Le développement est un peu moins visible au niveau européen, mais toutefois tangible puisque les importations de melon du Sénégal sont passées de 12 000 t en 2012-13 à 14 400 t en 2016-17. Cet essor est également la conséquence de la politique menée par le gouvernement sénégalais, résolu à faire de l'horticulture un des piliers du développement dans le cadre du Programme d'accélération de la cadence de l'agriculture sénégalaise (Pracas), qui s'inscrit dans la ligne du Plan Sénégal émergent (PSE).



PHILIBON



FRUIT LOGISTICA

FRUIT 2018
LOGISTICA
BERLIN - 71819 FÉVRIER

Notre équipe vous donne rendez-vous
sur son stand **E 20 - Hall 22**





Le GOÛT de L'ORIGINE

Boyer s.a.s • 100, rue François Charmeux - Z.I Borde-Rouge • 82200 Moissac
Tél. : +33 (0)5 63 04 15 64 • Fax : +33 (0)5 63 04 26 25 • philibon-moissac@wanadoo.fr • www.philibon.com

L'un des objectifs du Pracas est d'atteindre l'autosuffisance pour un certain nombre de produits (par exemple les oignons, avec un objectif annuel de 350 000 t) et de porter les fruits et légumes de contre-saison destinés à l'exportation à 157 500 t dès 2016-17. Le Sénégal a pour cela reçu un soutien technique du FMI qui a investi dans 19 projets entre 2015 et 2017, dont la modernisation des infrastructures, notamment l'autoroute Thiès-Touba et l'aéroport Mbour-Thiès, ou l'augmentation de la capacité annuelle de production d'électricité. La montée en puissance de cette origine pourrait toutefois faire de l'ombre à la production des Antilles françaises, qui se maintient encore en France de janvier à avril (3 000 t), portée pour l'instant par la préférence nationale mais dont la valorisation pourrait être menacée.

Le Maroc « re-serre » les rangs

Si le Maroc a déserté le créneau hivernal, il semble avoir retrouvé quelques couleurs au printemps en 2017, avec une campagne assez favorable qui conforte les évolutions de ces dernières saisons. Le marché est, en fait, mieux maîtrisé avec moins d'opérateurs qui peuvent, en étant présents dans la plupart des zones de production, gérer plus globalement le calendrier de commercialisation. Cependant, ils ne ciblent ni une trop grande précocité, faute souvent de demande, ni un prolongement de la campagne pour éviter le télescopage avec l'Espagne. Les premiers volumes ont donc été commercialisés l'an dernier vers mi-février, mais le réel début de saison de la zone de Dakhla s'est plutôt situé début mars. Le premier pic de production a eu lieu dans le courant du mois et le plein potentiel fin mars, ce qui a suffi à contenter la demande compte tenu des conditions climatiques du moment. Le développement de l'offre en avril reste encore difficile à maîtriser en dépit du déploiement des surfaces sous serres dans la zone de Marrakech. Le relais entre la fin de la zone de Dakhla

et la production de plein champ sur Marrakech demeure souvent délicat. Il s'est encore traduit, durant la dernière campagne, par un creux de production pendant les fêtes pascales, tandis que le pic de production en plein champ sur Marrakech est souvent très fort, déstabilisant le marché courant avril/début mai avant de se télescoper avec la production sous serre espagnole qui tend à se renforcer. Les surfaces se sont stabilisées l'an dernier, tout au moins sur Dakhla (plus de 250 ha) et globalement sur Marrakech (1 000 ha) d'après les chiffres annoncés au Medfel. Seule la zone d'Agadir/Taroudant enregistrerait encore une baisse (100-150 ha).

Que la pastèque entre en jeu !

Si le développement des volumes de melon s'explique par une meilleure maîtrise du marché et le déploiement au sein de l'espèce melon (*Cucumis melo*) de toute une gamme avec des melons jaunes de type Canaris ou des melons verts, en complément des plus traditionnels Cantaloup, Charentais, Piel de Sapo ou Galia, il faut également souligner l'impact de l'élargissement aux pastèques (*Citrullus lanatus*). Les fournisseurs sont d'ailleurs les mêmes, avec un classement un peu différent, le Maroc, où la production a littéralement explosé ces dernières années, arrivant en tête. Les exportations, encore faibles il y a quelques années, ont été multipliées par dix en l'espace de seulement cinq ans avec la plantation dans des zones plus précoces permettant de fournir le marché dès le printemps. La production s'est ainsi délocalisée des régions du centre et du nord (Tanger, Tétouan, Gharb, Doukkala, Rabat-Salé) vers les régions plus au sud (Tadla et Sous et Haouz), qui représenteraient désormais 56 % des surfaces. Le développement est moins marqué pour les autres origines méditerranéennes ou africaines, mais il est fort pour les grandes origines latino-américaines comme le Brésil (+ 137 % en cinq ans) et le Costa Rica (+ 48 %) ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr

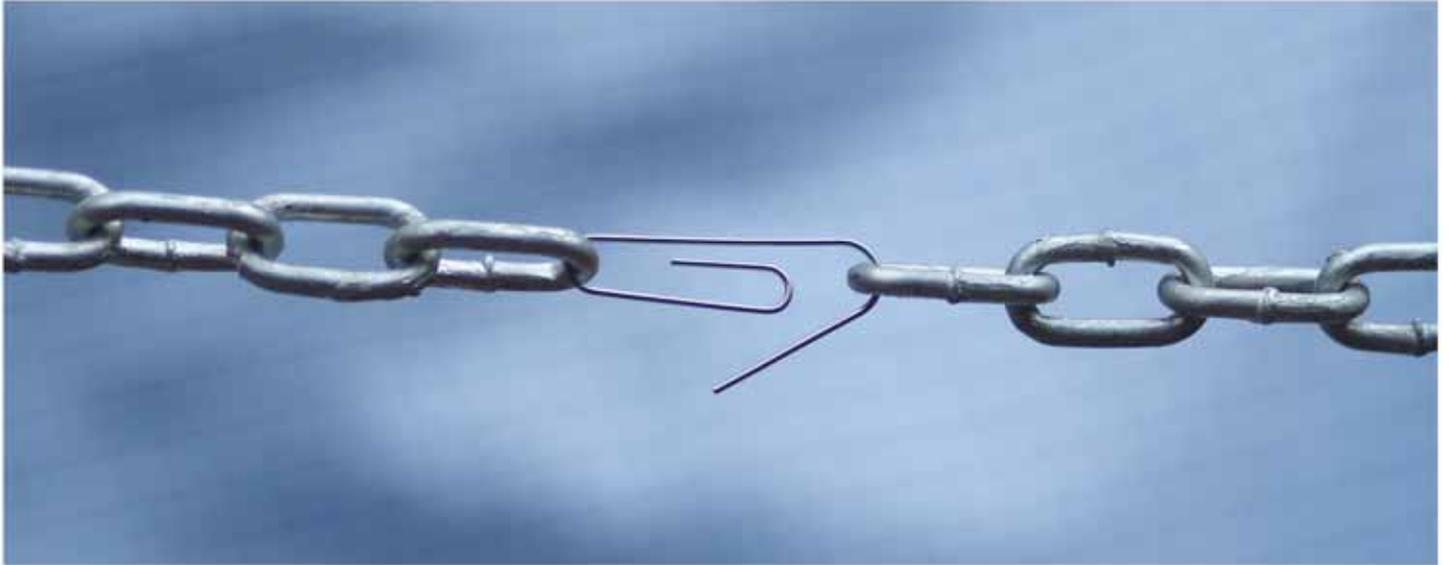
Melon et pastèque de contre-saison – UE-28 Importations extra-communautaires (octobre à mai)



| en tonnes | 2012-13 | 2013-14 | 2014-15 | 2015-16 | 2016-17 |
|-----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Total melon | 299 473 | 324 862 | 332 142 | 344 980 | 379 186 |
| Brésil | 150 427 | 155 305 | 174 670 | 188 954 | 206 355 |
| Costa Rica | 49 861 | 57 013 | 56 642 | 51 705 | 49 818 |
| Maroc | 47 704 | 42 787 | 40 041 | 42 889 | 48 934 |
| Honduras | 29 076 | 36 948 | 35 480 | 39 191 | 45 788 |
| Sénégal | 12 081 | 15 582 | 11 486 | 11 423 | 14 407 |
| Afrique du Sud | - | - | 1 519 | 1 854 | 7 633 |
| Panama | 1 982 | 4 162 | 5 599 | 4 366 | 2 467 |
| Total pastèque | 103 280 | 124 829 | 139 269 | 185 718 | 209 724 |

Source : Eurostat

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

Marché européen des petits agrumes

Un très bon millésime en perspective



Si, pour beaucoup, tous les petits agrumes se ressemblent, les hybrides tardifs sont une famille à part pour les professionnels. Pas pour leur forme ou leur couleur, mais plutôt pour leur importance dans la réussite économique de la saison. Alors que la rentabilité est souvent très aléatoire durant la première partie de campagne, souvent surchargée en clémentines, les Nadorcott et autres Orri sont, en règle générale, une poire pour la soif. Pour ne citer qu'un chiffre relatif au marché français, les hybrides tardifs auraient représenté environ 35 % de l'offre globale de petits agrumes d'hiver en 2016-17, mais près de 50 % du chiffre d'affaires. La deuxième partie de saison est donc scrutée à la loupe, d'autant que le potentiel de production est très évolutif, l'essentiel des efforts de plantation ayant porté sur ces variétés très rentables ces dernières années.



 **mehadrin**
 Growers at heart



7|8|9 FÉVRIER 2018
 Hall 1.2 D-02/D-03



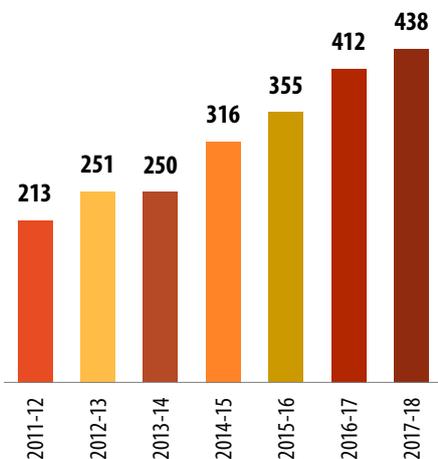
MEHADRIN INTERNATIONAL
 696, chemin du Barret, ZA du Barret – 13160 Chateaufort, France
 • Tél. +33(0)4 32 60 62 90 • Fax. +33(0)4 90 24 82 54
benchadod@mehadrin-inter.com – www.mtex.co.il



Forte alternance négative de production en Israël

La saison 2016-17 a été marquée par une forte progression de l'offre de petits agrumes tardifs, passée de 355 000 t à plus de 410 000 t, toutes origines et variétés confondues. La saison 2017-18 devrait montrer une quasi-stabilité, à contre-courant de l'envolée des surfaces de ces dernières années. La sensible baisse attendue des exportations israéliennes d'Orri gomméra pratiquement en totalité la progression des autres pays fournisseurs du marché. Les exportateurs israéliens disposeraient d'un potentiel export d'environ 75 000 t, en retrait de près de 30 % par rapport à celui de 2016-17. Aucun problème climatique particulier n'est à déplorer. Cependant, le phénomène d'alternance de production est particulièrement marqué après la très forte progression de la saison précédente. Par ailleurs, si la part des volumes dédiés au marché communautaire restera archi dominante, elle pourrait continuer à s'éroder en raison d'un euro toujours faible par rapport au shekel. Les marchés dollarisés d'Asie et d'Amérique du Nord gagnent du terrain, comme en témoigne une part de chiffre d'affaires passée de 25 % à 30 % en quelques campagnes pour les petits agrumes.

Petits agrumes - Evolution des exportations des variétés Orri, Nadorcott, Tango
(en 000 tonnes / sources professionnelles)



Les jeunes vergers compensent les effets du climat en Espagne

Pour l'agrumiculture espagnole, 2017-18 est une petite campagne, en particulier en ce qui concerne les petits agrumes dont la production totale, tous cultivars confondus, chute d'environ 15 % par rapport à la moyenne quadriennale. Toutefois, les variétés tardives font exception, le potentiel export marquant une progression, tant en Nadorcott qu'en Orri. Ces cultivars, au verger assez disséminé, ont été moins touchés que les clémentines très concentrées dans la Communauté valencienne, où l'intensité des problèmes climatiques a été maximale dans plus de 40 % des plantations d'Orri et de Nadorcott en Andalousie et dans 15 à 20 % de celles de la région de Murcie. D'autre part et surtout, l'entrée en production ou la montée en puissance des jeunes vergers ont largement contrebalancé les effets délétères du climat. Ainsi, le potentiel export serait supérieur d'environ 10 % à celui de 2017 en Nadorcott (172 000 t) et en Orri (28 000 t). Par ailleurs, il faudra aussi compter cette saison avec les premiers volumes significatifs de Tango. Les exportations devraient être de l'ordre de 25 000 t. A noter que le coup de gel survenu début décembre dans le sud de Valence (notamment la Ribera Alta) pourrait conduire à une petite érosion des potentiels pour toutes ces variétés.

Petits agrumes – Bassin méditerranéen – Exportations

| en 000 tonnes | | 2011-12 | 2012-13 | 2013-14 | 2014-15 | 2015-16 | 2016-17 | 2017-18 | Tendance 2017-18 |
|----------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------------|
| Maroc | Nadorcott | 42 | 67 | 65 | 99 | 106 | 126 | 140 | + 11 % |
| Espagne | Nadorcott | 122 | 135 | 132 | 150 | 157 | 156 | 172 | + 10 % |
| | Or | | | | | 26 | 26 | 28 | + 8 % |
| | Tango | | | | | | | 25 | - |
| Israël | Or | 49 | 49 | 53 | 67 | 65 | 104 | 73 | - 30 % |
| Total | | 213 | 251 | 250 | 316 | 355 | 412 | 438 | + 6 % |

Sources professionnelles



ENSEMBLE,
CONSTRUISONS UN AVENIR DURABLE

Consommez - mieux



IMPORTATION ET
DISTRIBUTION DE
FRUITS FRAIS
TOUTE L'ANNÉE



SPÉCIALISTE
AGRUMES DIRECT
ORIGINE DU
FOURNISSEUR
AU CLIENT



CAPACITÉ DE
CONDITIONNEMENT
À LA DEMANDE



POLITIQUE D'ACHATS
ÉCO-RESPONSABLE

**PARTENARIATS DURABLES
ET DE QUALITÉ AVEC NOS
FOURNISSEURS CERTIFIÉS.**

Etats-Unis • Chili • Argentine • Mexique
Maroc • Tunisie • Israël • Afrique du Sud



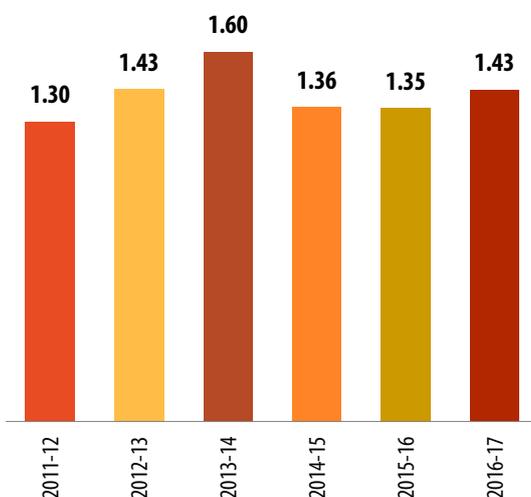
Une tendance similaire au Maroc

La situation est assez similaire au Maroc. Tout comme en Espagne, la récolte de petits agrumes tardifs affiche une progression à contre-courant de la tendance générale de baisse de la production (15-20 % selon l'ASPAM). C'est aussi la montée en puissance des jeunes vergers qui permet de contrebalancer les effets néfastes du climat (vague de chaleur longue et intense durant l'été et une partie de l'automne). Ainsi, les six grands pôles de production du pays, situés dans des zones isolées uniquement dédiées au Nadorcott et aux Navels, afin d'éviter les problèmes de pollinisation croisée et donc de pépinoisité, devraient permettre d'exporter un minimum de 135 000 à 140 000 t (+ 10 % environ par rapport à 2017) en fonction de l'évolution du calibre. Si la répartition des volumes par marché reste similaire à celle de 2016-17, l'UE-28 devrait recevoir un peu moins de 50 % du potentiel (près de 30 % pour l'Amérique du Nord et 20 % pour la Russie).

Une transition dans un bien meilleur contexte qu'en 2017

Si le potentiel cumulé des trois variétés (Orri, Nadorcott, Tango) apparaît proche de celui de 2016-17 (440 000 t, soit à peine 6 % de plus qu'en 2016-17), le contexte de marché semble beaucoup plus ouvert et sain. D'une part, les campagnes de clémentine se sont terminées très précocement, laissant un marché dégagé dès début janvier. Par ailleurs, si la qualité globale de l'offre de ce groupe variétal n'a pas été exempte de défauts en fin de saison, à la suite de la grande avance de maturité de la production et au petit coup de gel début décembre en Espagne, elle s'est néanmoins avérée d'un bien meilleur niveau qu'en 2017. Ainsi, le passage de relais s'est fait sur des bases de prix beaucoup plus soutenues, permettant un bon démarrage de la saison. Ce climat porteur et la quasi-stabilité des volumes attendus devraient donc permettre au prix moyen de campagne de se situer à un bon niveau, peut-être même supérieur à celui de 2016-17.

Petits agrumes - Hybrides tardifs (Orri, Nadorcott) en provenance d'Espagne, d'Israël et du Maroc
Indicateur de prix au stade import en France
(en euros/kg / source : CIRAD)





GALILEE-EXPORT est heureux
de vous inviter sur son stand

« FRUIT LOGISTICA »
City Cube Hall B / C18



du 7 au 9 février 2018 au Messe Berlin



GALILEE-EXPORT France

10 rue du Séminaire 94516 RUNGIS, FRANCE

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

TEL : +33 (0) 1 46 87 26 59 | FAX : +33 (0) 1 46 87 94 50 | MAIL : ely@galil-export.com |

www.galilee-export.com

Un potentiel en forte croissance dans les années à venir

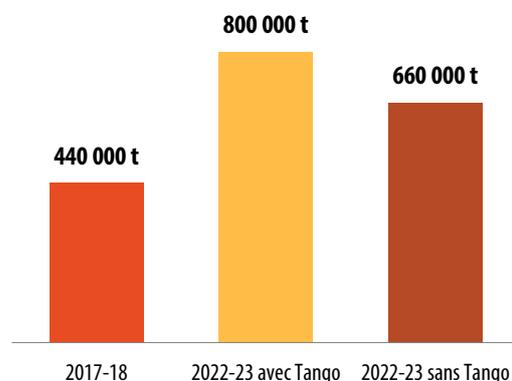
La quasi-stabilité de l'offre en 2017-18 ne doit pas faire oublier la forte progression des volumes attendue à moyen terme. Le verger d'Orri et de Nadorcott est pratiquement gelé, tant en Espagne (environ 2 000 ha d'Orri et 4 500 ha de Nadorcott) qu'au Maroc (environ 6 000 ha de Nadorcott) ou qu'en Israël (5 300 ha, après l'arrachage d'environ 200 ha situés dans des zones peu productives). Par ailleurs, l'étau se resserre autour des vergers « pirates » plantés sans licence. Des outils de repérage ont été développés (comme le géoportail lancé par Orri Running Committee qui permet entre autres de savoir si une plantation est bien référencée grâce au GPS d'un simple smartphone) et des actions légales conduisant à des arrachages ont été mises en œuvre. Pour autant, vu l'étendue des plantations sous licence, on peut estimer que les 440 000 tonnes disponibles cette saison ne représentent qu'environ deux tiers du potentiel export

attendu à terme (qui devrait être de l'ordre de 650 000 tonnes). Sans compter les volumes de Tango, dont l'évaluation est une bien épineuse question ! Malgré l'importance du sujet pour tous les acteurs du secteur, Eurosemillas se refuse à toute communication sur les surfaces. Les estimations recueillies auprès des professionnels vont de 3 000 à 3 500 ha pour la seule Espagne, en sachant que des surfaces significatives – mais dont l'unité de mesure serait plutôt la centaine que le millier d'hectares – auraient aussi été mises en place en Turquie et en Egypte. Dans ce contexte, il faudrait donc ajouter au moins 140 000 à 150 000 t au potentiel export total d'hybrides tardifs. Le cumul passerait donc à un peu moins du double du chiffre actuel, si Tango est effectivement commercialisable en l'état. Une nuance de taille car la justice n'a pas encore statué sur le fait que Tango dérive ou non essentiellement du Nadorcott.



Petits agrumes - Evolution du potentiel export des hybrides tardifs

(sources professionnelles)



Petits agrumes – Bassin méditerranéen Taille du verger et potentiel export

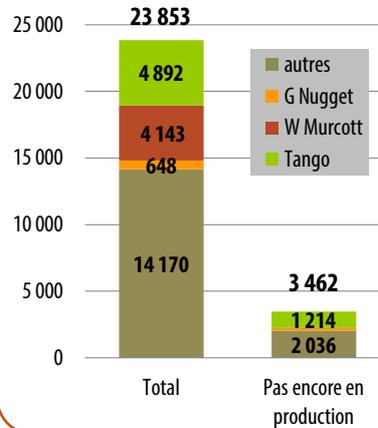
| Origines et variétés | Taille du verger | Potentiel export en | |
|--------------------------|------------------|---------------------|------------|
| | | 2017 | 2022-23 |
| Maroc Nadorcott | 6 000 ha (2017) | 140 | 250 |
| Espagne Nadorcott | 4 520 ha (2016) | 172 | 200 |
| Or | 2 000 ha (2017) | 28 | 70 |
| Tango | 3 500 ha ? | 25 | 140 |
| Israël Or | 5 300 ha (2017) | 75 | 140 |
| Total | | 440 | 800 |

Sources professionnelles

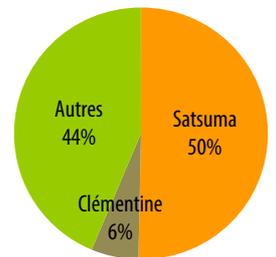
L'UE-28 comme débouché essentiel de ces volumes à venir

L'Union européenne devrait rester le débouché naturel de l'essentiel des volumes espagnols et israéliens, même si les marchés de diversification d'Amérique du Nord ou d'Asie continueront vraisemblablement de grappiller quelques volumes supplémentaires. En revanche, la répartition de l'offre marocaine pourrait évoluer, et cela dans le sens d'un rôle plus central du marché communautaire. Ce pays n'exporte aujourd'hui qu'un peu moins de 50 % de son offre vers l'UE-28. Certes, des perspectives de croissance existent vers l'Amérique du Nord qui absorbe aujourd'hui environ 20 % des volumes. Toutefois, elles ne doivent pas être surestimées car la production d'hybrides tardifs continue à monter en puissance aux États-Unis (près de 10 000 ha de jeunes vergers de variétés telles que Nadorcott, Tango et Golden Nugget, dont près de 15 % ne sont pas encore en production). Cependant, le marché russe, qui absorbe aujourd'hui 20 % des volumes, pourrait être moins ouvert. La concurrence de la Turquie, principalement sensible d'octobre à décembre actuellement en raison d'un verger toujours majoritairement constitué de Satsuma, va fortement se développer sur la deuxième partie de saison avec l'entrée en production de surfaces importantes de W. Murcott (aucun recensement officiel, mais vraisemblablement plusieurs milliers d'hectares).

Petits agrumes - Californie - Evolution du verger (en hectares / source : CDFA 2016)



Petits agrumes - Turquie Composition du verger (en 000 ha / source : Turkstats 2016)



Total
46 500 ha

Miles import

MIN DE RUNGIS

Votre partenaire pomelo

Origine : ● Floride ● Mexique ● Afrique du Sud

5 rue de la Corderie, Centra 310, 94586 Rungis Cedex France — Tél. : 33 (0) 1 41 80 10 10 — Fax. : 33(0) 1 41 80 10 15

Contact : Guy Lesvenan - g.lesvenan@milesimport.com

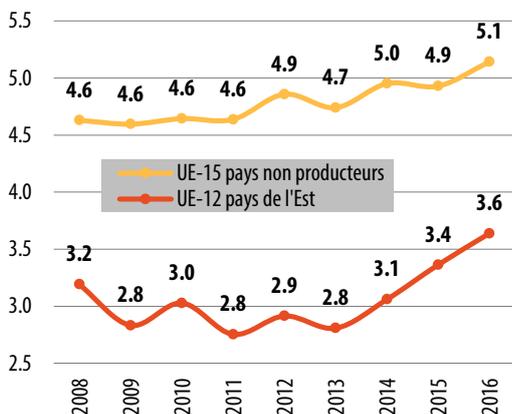
Une consommation en croissance et un déclin des variétés basiques

Si les volumes additionnels attendus sur le marché communautaire ne sont pas anodins, la dynamique de croissance de ce dernier ne l'est pas non plus. L'analyse de la consommation publiée récemment dans **FruiTrop** (novembre/décembre 2017) a montré que les volumes progressent à un rythme d'environ 100 g/habitant/an dans l'ex UE-15 (soit environ 40 000 t) et de plus de 250 g/habitant/an dans la partie est de la Communauté depuis le retour de la croissance économique en 2014 (25 000 t/an). On peut supposer que cette dynamique porte en grande partie sur le marché des petits agrumes tardifs dans la partie ouest de l'UE, alors que ce sont vraisemblablement des variétés de saison au prix plus accessible qui sont privilégiées dans la partie est. Par ailleurs, il faut aussi souligner qu'une part de ces volumes d'hybrides tardifs ne s'additionnera pas à l'offre globale mais se substituera à des variétés moins qualitatives, qui tendent à sortir du marché. C'est le cas notamment de l'Ortanique, pénalisée par un gros calibre et un épiderme difficile à peler, qui a déjà pratiquement disparu des gammes export marocaine et israélienne mais qui représente encore environ 150 000 t de production en Espagne.

Rapprocher les perspectives de l'offre et de la demande est difficile, tant les hypothèses et les incertitudes sont nombreuses, d'autant que cette analyse ne se prête pas à avoir le degré de finesse d'une étude de marché. Néanmoins, la question est d'importance et il apparaît nécessaire d'avoir une indication. Si l'on se risque à cet exercice, la tendance semble indiquer que l'équilibre du marché européen pourrait se trouver compromis quand les surfaces actuellement plantées auront atteint leur plein potentiel de production (dans l'hypothèse où Tango est exploitable sans restrictions). Une conclusion qui ne peut qu'inciter à poursuivre les efforts en termes de contrôle des surfaces, de promotion et d'ouverture de nouveaux marchés ■

Eric Imbert, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr

Petits agrumes - UE-28 - Consommation
(en kg par habitant / source : Eurostat, traitement CIRAD)



Petits agrumes tardifs (Nadorcott, Orri, Tango) en provenance d'Espagne, du Maroc et d'Israël

Evolution de l'offre et de la demande à 5 ans sur le marché communautaire

L'offre

Hypothèse : part des volumes destinés à l'UE

| | 2017-18 | à 5 ans |
|----------------|---------|---------|
| Maroc | 50 % | 60 % |
| Espagne | 90 % | 90 % |
| Israël | 70 % | 65 % |

Sources professionnelles

Croissance des volumes attendue à 5 ans

| en 000 tonnes | | Monde | | UE-28 | |
|-------------------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| | | 2017-18 | à 5 ans | 2017-18 | à 5 ans |
| Maroc | Nadorcott | 140 | 250 | 70 | 150 |
| Espagne | Nadorcott | 172 | 200 | 155 | 180 |
| | Orri | 28 | 70 | 25 | 63 |
| | Tango | 25 | 140 | 23 | 126 |
| Israël | Orri | 75 | 140 | 53 | 91 |
| Total | | 440 | 800 | 325 | 610 |
| Croissance des volumes | | | 360 | | 285 |

Sources professionnelles

Croissance espérée de la consommation à 5 ans dans l'UE

La demande

| | 2017-18 | à 5 ans |
|--------------------|--------------------|------------------|
| UE-28 | 30 000 t/an | 150 000 t |
| UE de l'Est | 6 250 t/an | 31 250 t |
| Total | 36 250 t/an | 181 250 t |

Source : estimation CIRAD, voir FruiTrop 253

Hypothèses à 5 ans

Ouest de l'UE

- Maintien de la croissance actuelle (pas d'effet de plafond)
- Trois quarts de la croissance totale imputable au marché des petits agrumes tardifs

Est de l'UE

- Maintien de la croissance actuelle (pas d'effet de plafond)
- Un quart de la croissance totale imputable au marché des petits agrumes tardifs



Greenyard Fresh 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.

Deux lignes de conditionnement permettent à Greenyard Fresh France de proposer des agrumes emballés selon les besoins spécifiques de chaque client.



Greenyard Fresh France SAS

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 / contact@greenyardfresh.fr

www.greenyardfresh.fr

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

for a healthier future

Un dossier préparé par
Denis Lœillet

Banane

Sommaire

- p. 62** **Marché mondial : la fête est finie ?**
- p. 75** **Le marché biologique : volumes en hausse, prix en baisse**
- p. 76** **L'effet de l'inflation : dégradation de la valeur ajoutée**
- p. 78** **Origines dollar et taux de change : la Colombie remporte la mise**
- p. 80** **Marché des États-Unis : toujours moins cher en magasin**
- p. 81** **Marché russe : une bonne dynamique**
- p. 82** **Prix import et de détail en France, UK, Espagne, Allemagne**



RENDEZ-VOUS EN FÉVRIER !



Concept & Réalisation 2015 - Keops - expositions - All rights reserved.

www.compagniefruitiere.com

Premier producteur de bananes et d'ananas en Afrique, la Compagnie Fruitière est également un acteur majeur de la distribution de fruits en Europe.

Avec ses 18.000 employés, elle maîtrise tous les métiers de la filière (producteur, transporteur, importateur, mûrisseur et distributeur) et vous garantit 365 jours par an des produits de la meilleure qualité.

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



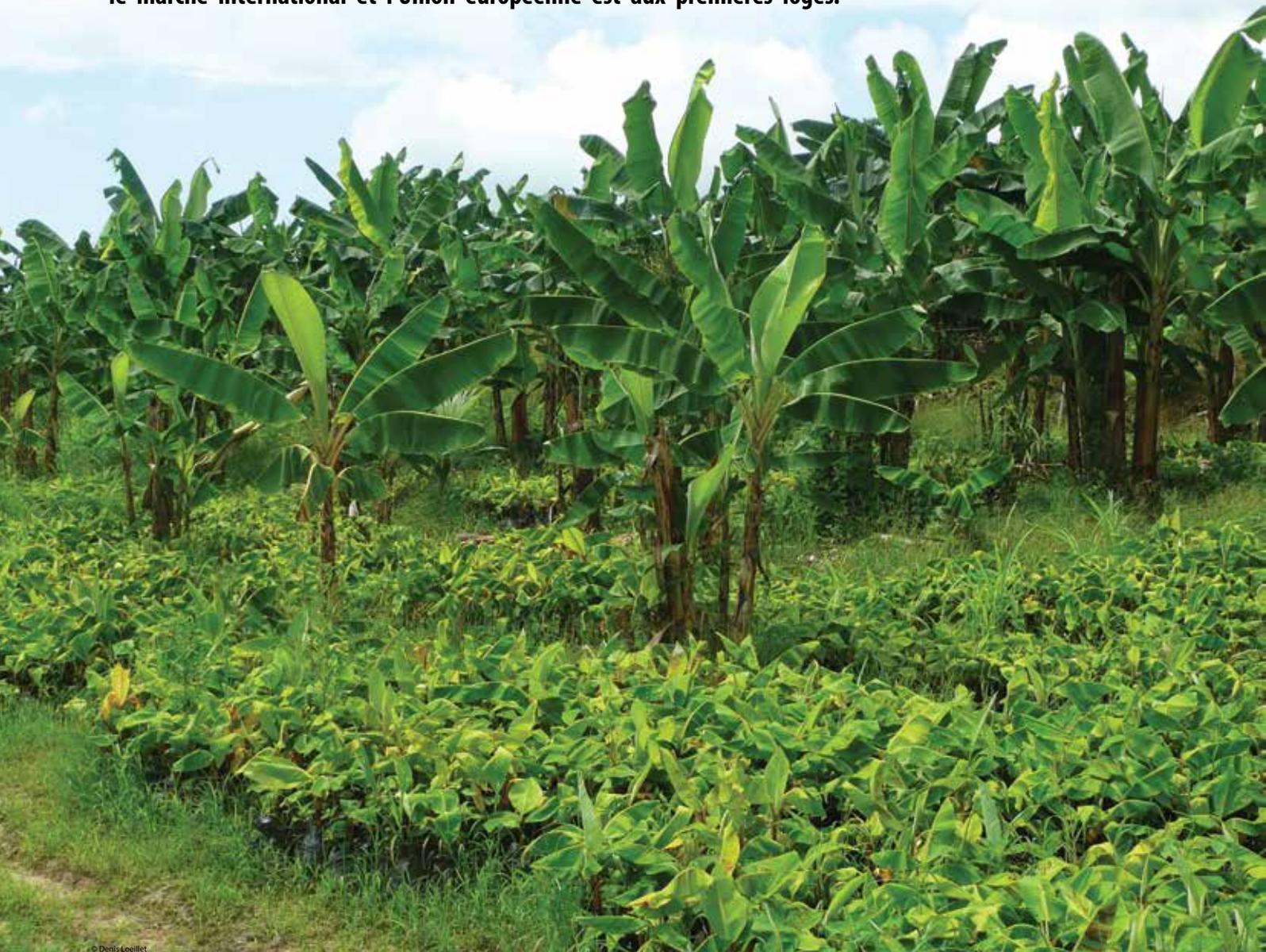
COMPAGNIE
FRUITIERE

Banane

Marché mondial

La fête est finie ?

La tempête économique annoncée il y a un an dans nos colonnes a donc eu lieu et pourrait se transformer en cyclone courant 2018. L'équation est d'une rare simplicité et ne comporte aucune inconnue : il y a trop de bananes sur le marché international et l'Union européenne est aux premières loges.



© Denis Logiliet



Respect du cahier des charges

100 %



Disponibilité

365/365



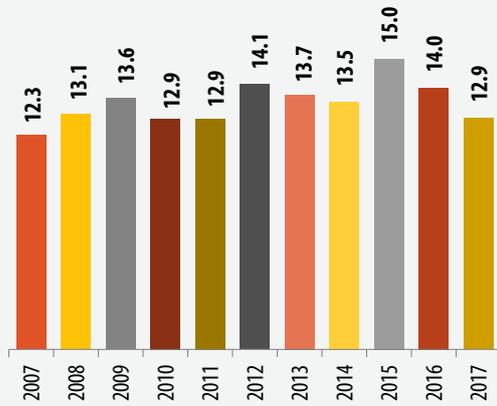
**Satisfaction
client**

LA BONNE MATURITÉ, C'EST TOUT UN ART !

Si nos clients ont la banane toute l'année, c'est parce que nous travaillons
tous les jours à leur fournir le bon produit au bon moment.

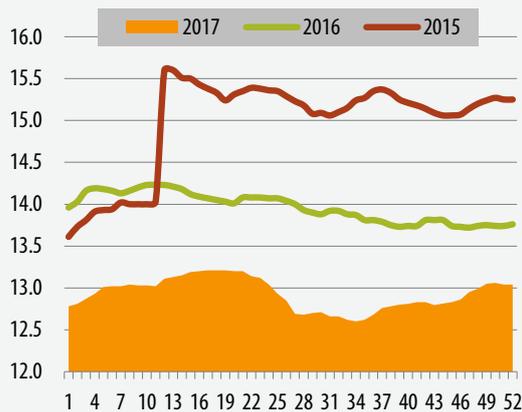
**Banane - Allemagne - Prix import annuel
2e et 3e marques**

(en euros/carton 18.14 kg / Source : CIRAD-Fruitrop)



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

(euros/carton 18.14 kg / Source : CIRAD-Fruitrop)



Difficile de trouver des sujets de satisfaction en 2017. Pour se remonter le moral, les opérateurs pourront toujours se dire que le pire a, pour l'instant, été évité. A bien considérer les perspectives pessimistes pour 2018, ils admettront que, finalement, l'année 2017 fut une promenade de santé. N'anticipons pas sur les sujets délicats, mais partageons déjà le bilan de 2017. Il y a pile un an **Fruitrop** titrait « Calme avant la tempête ? » et illustrait cela par un singe se cachant les yeux. Un an après, on peut avouer une erreur... celle d'avoir mis un point d'interrogation à ce titre. En effet, l'année 2017 a bien été marquée par une tempête. Les Anglo-saxons, qui ont souvent des formules qui font mouche, la décrivent même comme la « perfect storm ».

Premier indicateur : le prix vert en Allemagne. Véritable mètre étalon du marché européen de long terme du fait d'un taux de contractualisation amont-aval très élevé, ce marché a perdu un euro du carton entre 2016 et 2017 pour s'établir à tout juste 13 euros, soit une baisse de 7 %. Ce qui est inquiétant, c'est qu'une baisse de cette ampleur a déjà été enregistrée en 2016 par rapport à 2015 (- 1 euro à 14 euros). Et il semble que ce sera aussi le cas en 2018. Même si cela reste à confirmer à l'heure où cet article est rédigé, on parle d'une baisse du prix des contrats d'un peu moins de 6 %, soit l'équivalent de 90 centimes d'euro. En l'espace de trois ans, le contrat Allemagne devrait donc perdre près de 3 euros, et cela pour de la belle marchandise, on ne parle pas ici de catégorie II. En outre, c'est sans compter l'effet dépressif de l'inflation, même basse, en Europe (cf. encadré).

Le baromètre UE établi chaque semaine par les conjoncturistes du CIRAD-Fruitrop, prenant en compte les prix d'un panel représentatif d'origines et de marchés européens, confirme la tendance allemande. Le prix du carton commercialisé a perdu un euro en 2017 pour s'établir à 12.6 euros. Rappelons qu'il était en 2015 de l'ordre de 14.1 euros. L'étude de ce prix sur un rythme hebdomadaire nous en apprend beaucoup sur cette année 2017 qui fut d'une grande complexité.



*Avec une COMOÉ,
vous reboostez votre santé*

Importateur Distributeur

Sipef, Belgique

Contact : fruits@sipef.com

+ 32.3.641.97.37

www.sipef.com/bananas.html

Producteur Exportateur

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

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

Côte d'Ivoire



Un film classé dans la catégorie « catastrophe »

Pour commencer, un plan séquence qui s'est étalé des semaines 1 à 14 de 2017. On peut même considérer que cette très mauvaise période a débuté en septembre 2016. Un tunnel de prix import allant de mauvais à très mauvais qui a donc duré 33 semaines d'affilée ! La *remontada* a été lente et laborieuse, le niveau des 14 euros n'ayant été dépassé qu'en semaine 12. Sur ces quatorze premières semaines, le prix a chuté de 9 % en moyenne.

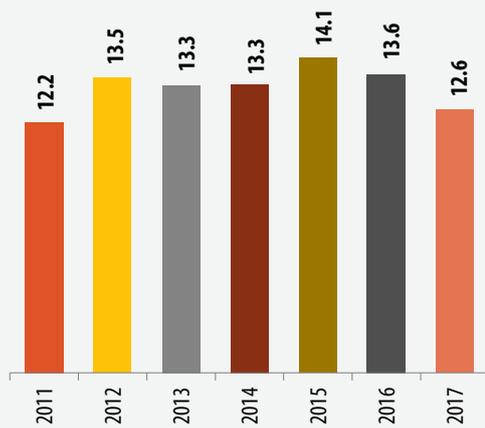
Ensuite, une séquence plus positive en termes de prix qui a duré seulement 6 petites semaines (semaines 15 à 20). Sans toucher des sommets, c'est-à-dire loin des pics de 2015, les prix ont évolué au-dessus des niveaux de 2016, entre 14 et 14.5 euros/carton. Les opérateurs semblaient enfin avoir passé les pics d'approvisionnement récurrents durant les cinq premiers mois de l'année 2017 (+ 5 % par rapport à la même période de 2016) après, bien entendu, avoir épongé ceux du dernier quadrimestre de 2016. La lumière pointait enfin au bout du tunnel.

Le scénario n'a pas eu le temps de s'installer dans l'optimisme que, déjà, le marché rebasculait dans le rouge. Des semaines 21 à 32, la glissade fut très violente, avec un point bas touché à 10.7 euros début août. Les fortes canicules, une offre très importante et très compétitive de fruits de saison (resserrement et donc chevauchement des campagnes de production dans toute l'Europe) et enfin une offre de banane en très forte hausse ont précipité le marché dans une des pires crises estivales de la décennie. Certes, il n'y a jamais eu un seul kilo de banane jeté dans les ports européens. La consommation a été dynamique, voire exceptionnelle. Mais on ne pouvait tout de même pas s'attendre non plus à ce que cette avalanche de volumes n'influe pas négativement sur les prix import.

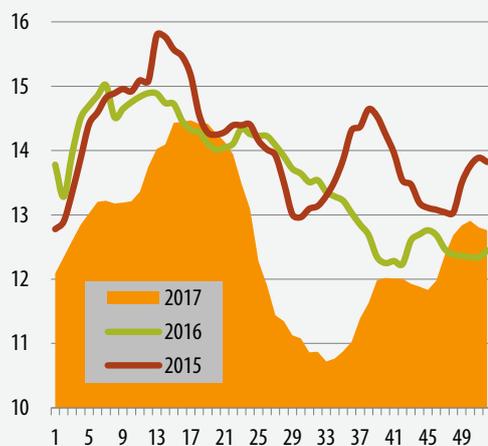
Le grand final (semaines 33 à 52) s'est joué avec la seconde tentative de *remontada* de l'année. Elle a mis du temps à se concrétiser. Il est vrai que remonter des enfers n'est jamais facile, surtout en fin de période estivale. La petite reprise technique de septembre n'a fait qu'illusion. Et ce n'est vraiment qu'à partir de la semaine 47 que les prix ont résolument pris l'ascenseur pour finir l'année non pas en fanfare, nous n'en sommes plus là, mais dans une sorte de sérénité mesurée, tutoyant les 13 euros. Les campagnes très resserrées et peu chargées en raisin (fin très précoce), pomme et poire (petite récolte et stocks au plus bas) ont accompagné cette résurrection. Mais c'est surtout la pression un peu moins forte des origines dollar, après un mois d'octobre record, qui a permis cette courte embellie de fin d'année.



Banane - Baromètre UE - Prix import
(euros/carton 18.14 kg / Source : CIRAD-FruiTrop)



Banane - Baromètre UE - Prix import hebdo
(euros/carton 18.14 kg / Source : CIRAD-FruiTrop)





PARTAGEONS NOTRE PASSION



PRODUCTEUR

IMPORTATEUR

MURISSEUR

DISTRIBUTEUR

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

AZ FRANCE

une société du groupe Orsero



contact@azfrance.fr
 www.azfrance.fr
 www.facebook.com/azfrance

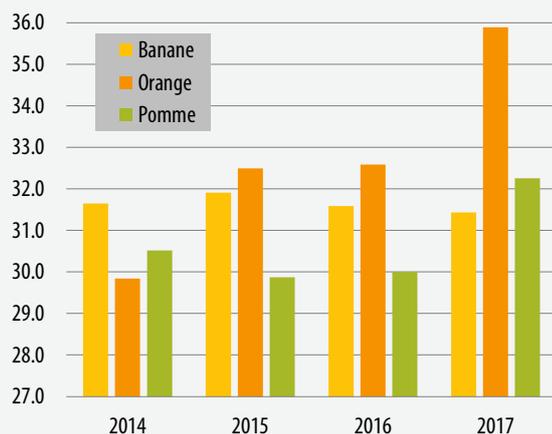


Banane - UE & USA - Approvisionnement estimé sur 12 mois glissants (novembre à octobre)
(en 000 tonnes / sources : CIRAD, Eurostat, douanes USA)



Note : chaque point représente 12 mois d'approvisionnement

Fruits - République tchèque - Prix de détail
(en CSK/kg / source nationale)



Banane - Ecart du prix import entre l'Allemagne et la Pologne
(en euro/carton / source : CIRAD)



Le fusible « Europe de l'Est » n'est plus suffisant

L'année fut donc délicate. L'adversité est venue de tous les côtés, tant de l'approvisionnement en banane qu'en fruits concurrents, notamment pendant l'été, mais aussi des conditions climatiques en Europe marquées par plusieurs périodes caniculaires. Mais revenons sur la composante bananière de la crise. On l'a déjà souligné, c'est d'abord et avant tout un afflux de bananes qui a provoqué, amplifié puis fait perdurer la crise. Un bilan complet sera proposé dans notre numéro d'avril 2018 lorsque toutes les données de 2017 seront consolidées. Cependant, on peut déjà dire que, sur les dix premiers mois, l'approvisionnement en banane des 28 Etats membres de l'UE a grimpé de 5.3 % après, faut-il le rappeler, une progression de 4.6 % entre 2015 et 2016 (en année pleine cette fois-ci).

En fait, ces cinq dernières années (2012 à 2017) ont vu les Européens engloutir 1 million de tonnes de plus de banane, pour atteindre le chiffre de 6.3 millions de tonnes. Certes, les Européens de l'Est sont majoritairement responsables de cette expansion, qui s'inscrit dans une dynamique de rattrapage de consommation. Mais cela ne suffit tout de même pas à absorber le trop plein. Et ce n'est pas faute de pratiquer des prix extrêmement attractifs. En République tchèque, les prix de détail de la banane, comparés à ceux des pommes ou des oranges, ont été ultra-compétitifs en 2017. Une forte poussée de la décote lors des ventes en Europe de l'Est montre bien que ces pays restent des marchés de dégagement où le prix import reste le seul argument. Lorsque l'offre explose aux portes de l'UE, les prix dégringolent sur son flanc Est jusqu'à ne plus vouloir dire grand-chose. La décote flirte en moyenne annuelle avec les 3 euros du colis, niveau que l'on n'avait plus observé depuis les années 2010 et 2011. Et encore, ce n'est qu'une moyenne annuelle. L'analyse mensuelle montre un abattement de 7 euros, allant jusqu'à 7.5 euros/carton en juillet et en août. Un record historique ! Mais, même à des niveaux de prix délirants (de l'ordre de 7 euros/carton au plus fort de la crise estivale mais aussi beaucoup de prix après-vente), les Européens de l'Est ne peuvent pas consommer toute l'offre excédentaire.

Les marchés dits matures sont donc aussi mis sous pression. On retrouvera une estimation du bilan d'approvisionnement par Etat membre dans notre numéro d'avril 2018, lorsque tous les chiffres seront disponibles pour 2017. Toutefois, certains indicateurs comme le taux d'activité banane en Allemagne, les données de panels de consommation en France ou en Espagne et le ressenti des opérateurs européens, font penser que la consommation nette a grimpé partout, y compris sur des marchés où de grands groupes ou de grandes origines semblaient maîtriser l'offre plus qu'ailleurs. Et côté prix, il n'y a pas eu davantage de miracles sur ces marchés matures que sur ceux d'Europe de l'Est. Ils se sont aussi ajustés à la baisse face à cette avalanche de volumes, la contractualisation limitant les dégâts.

Nexy®

 **Agrauxine**
LESAFFRE PLANT CARE

Biofongicide contre les maladies
de post-récolte sur Pommes, Agrumes et Bananes

INNOVATION

- ✓ Protection efficace
contre le *Botrytis cinerea*,
Penicillium spp, et la pourriture
de la couronne sur banane
- ✓ Competition spatiale
et nutritive contre les
pathogènes
- ✓ Exempté de LMR

Suivez nous sur :  

A LESAFFRE  BUSINESS UNIT

Mentions légales :

NEXY® - AMM n° 2080108 - Composition : 81,4 g/kg de *Candida oleophila* souche O. • Danger - H334 Peut provoquer des symptômes allergiques ou d'asthme ou des difficultés respiratoires par inhalation. - EUH401 Respectez les instructions d'utilisation pour éviter les risques pour la santé humaine et l'environnement. - P261 - P280 - P284 - P302+P352 - P304+P340 - P342+P311 - P501 - SP1 - Contient *Candida oleophila*. Peut entraîner une réaction de sensibilisation. • Détenteur d'homologation : BIONEXT S.P.R.L. - 6041 Gosselies - Belgique (Agrauxine S.A.). • * Marque déposée Agrauxine S.A - Siège social : 137, rue Gabriel Péri - 59700 Marcq-en-Baroeul - France - Bureaux : 4, rue Henri Becquerel - 49070 Beaucozuté - France. • Tél : +33 (0) 2 41 77 80 77 • contact-agx@agrauxine.fr • www.agrauxine.com • Distribué aux Antilles françaises (sur Bananes) par Syngenta S.A.S. - 12, chemin de l'Hobit - 31790 Saint-Sauveur - France. SAS au capital de 111 447 427 Euros. RCS - RSAC Toulouse 443 716 832. Numéro de TVA intra-communautaire : FR 11 443 716 832. N° d'agrément MP02249 : distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels. • **Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée, consultez <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>. Pour les conditions d'emploi et les usages, doses et conditions préconisées* : se référer à l'étiquette du produit (*nouveau catalogue des usages).**

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

PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.

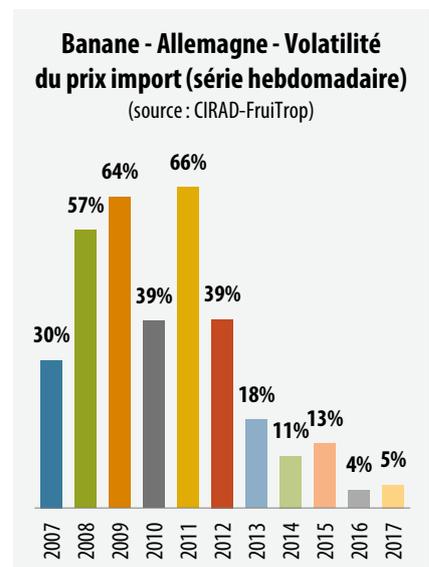
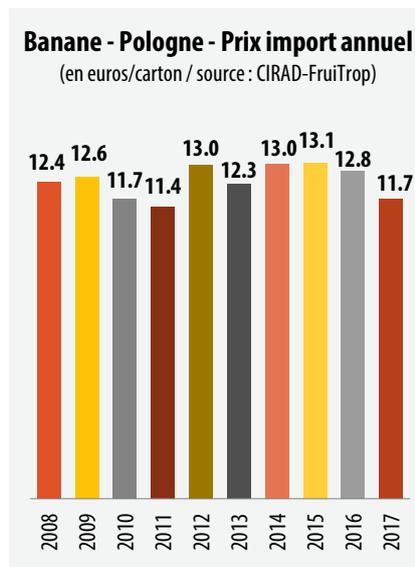
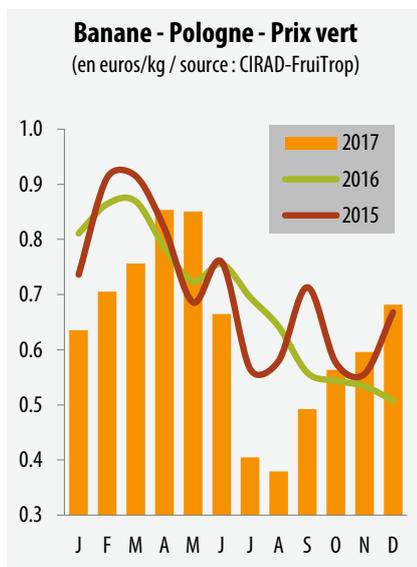
L'heure des grands opérateurs

C'est sans doute aller un peu vite en besogne que de mettre tout le monde dans le même panier. En temps de crise, ce sont les marchés contractualisés sur une base annuelle qui résistent le plus à la baisse, si les contrats sont respectés bien entendu. Certes, en fin d'année 2016, lors des rounds de négociations amont-aval, la pilule de la baisse des prix de contrat a été difficile à avaler. Mais, au moment du bilan, elle s'est avérée finalement un remède puissant à l'effondrement généralisé. La courbe des prix import en Allemagne est là pour le confirmer. La volatilité du prix hebdomadaire à l'importation en 2017 est restée à un niveau historiquement bas, de l'ordre de 5 %, mais avec un écart-type ridiculement faible de 19 centimes d'euro par carton. Rappelons que la volatilité était montée en 2011 à 66 % pour un écart-type de 2.4 euros/carton ! Des niveaux dignes de la Pologne depuis au moins une décennie.

Si la contractualisation propose, en quelque sorte, un filet de sécurité, elle a aussi son revers. C'est d'abord acter officiellement la présence d'un plafond de verre qui exclut derechef toute hausse possible du prix. De plus, comme c'est le cas lors d'une baisse continue du prix, le retour à la hausse est encore plus difficile. Il faudrait que le rapport de force s'inverse terriblement pour que le terrain perdu depuis deux ans, et bientôt trois, soit reconquis. Quand la chute prend l'ascenseur, la hausse prend l'escalier.

L'éternelle question est de savoir s'il vaut mieux rester en dehors du mouvement de contractualisation, question qui sera rapidement sans objet du fait du taux galopant de volumes sous contrat. Se tenir à l'écart, c'est parier que l'avenir sera moins embouteillé en bananes. La réponse dépend évidemment de la structure des entreprises. Celles qui sont productrices ou qui maîtrisent leurs coûts (forte intégration verticale) ne se posent pas la question. C'est une gestion de plus en plus financière et de moins en moins éco-

nomique des choses. Il faut s'assurer que la majorité des volumes sur lesquels elles s'engagent (en propre ou sous contrat) trouveront des clients. Leurs gestionnaires font tourner les tableurs et c'est à eux que revient le dernier mot. A l'inverse, les opérateurs les moins intégrés ont une gestion plus proche du produit et des marchés. C'est l'expertise qui remplace les feuilles de calcul. Leurs volumes sont aussi beaucoup moins importants donc plus faciles à placer. Ces opérateurs-là peuvent agir à la baisse comme à la hausse sur leur offre de fruits. D'autant plus que les volumes en spot se développent au fur et à mesure que l'offre mondiale est en expansion. Ces opérateurs savent ainsi mieux profiter des mouvements de court terme comme les réassorts, les compléments et les demandes spécifiques de leurs clients. Une sorte d'artisanat *versus* une stratégie industrialo-financière.



Certifié par :
ISO 9001 – depuis 2011
DGAL NPP0 France



Tout le matériel est indexé contre :

- **Virus** - CMV, BBTV, BBrMV, BanMMV, BSV
- **Bactéries** - Xanthomonas, Ralstonia Solanacearum
- **Champignons** - Fusarium Wilt TR4, Mycosphaerella



Du Roi Laboratory, fondé en 1994, est spécialisé dans la production et la commercialisation de vitroplants de bananier et de canne à sucre indemnes de tous virus et maladies. Le laboratoire produit annuellement plus de huit millions de plants qui approvisionnent le marché local et international dans plus de 25 pays. Grâce à sa certification ISO 9001, Du Roi Laboratory assure à ses clients une traçabilité complète, depuis l'identification des pieds-mères jusqu'à la plantation.

Bien plus que des plantes

www.duroilab.co.za
Tel: +27 15 345 1217
Email: info@duroilab.co.za

Un personnel impliqué • Une expertise technique • Une fiabilité démontrée • Une recherche en amélioration variétale

L'artisanat a encore un avenir

Sur la dernière décennie, les « artisans » ont plutôt eu le vent en poupe. Les effets fortement perturbateurs des aléas climatiques et les forts courants de consommation en Europe leur ont permis de coller au plus près de la demande tout en restant à distance du phénomène de contractualisation. Leur agilité à changer d'origine, à s'adapter, à improviser, en fin de compte à faire pleinement leur métier d'importateur, a permis à ces « artisans » d'optimiser leurs prix de vente et d'améliorer très substantiellement leurs marges.

La situation que nous vivons depuis deux ans, et qui va perdurer au moins en 2018, est très différente. Les zones de production sont en quasi-totalité à leur optimum et rien ne semble entraver la course aux volumes de l'offre mondiale, à part une petite Niña qui semble bien poussive. L'espace commercial se restreint et les opportunités aussi. La maîtrise de tous les maillons de la chaîne d'approvisionnement redonne un peu de poids aux grands du secteur face à la grande distribution. On ne leur demande pas d'être agiles mais bien d'être les moins disants et de fournir en masse, chaque semaine et à bas prix, des bananes mûres quasiment partout en Europe. A eux de faire des péréquations économiques et financières entre leurs différentes fonctions : production, transport, importation, mûrissage, etc. Parmi celles-ci, la fonction de mûrissage devient stratégique et fait partie d'un ensemble de services logistiques que l'opérateur doit pouvoir offrir à ses clients grands distributeurs, y compris sous forme d'une simple prestation de services. Tout est une question de maîtrise des flux. Et ils se doivent d'être maîtrisés de bout en bout



de la filière. Il faut à la fois faire des économies d'échelle et être un interlocuteur unique pour le commerce de détail. Ce n'est pas par hasard que nombre de groupes intermédiaires souhaitent entrer dans le club très fermé des « big players » traitant plus de 500 000 tonnes de banane par an et disposant de réseaux de mûrisséries conséquents.

On le voit, la place des « artisans » est réduite à la portion congrue en ces temps de surproduction mondiale. Le seul espace qui leur reste consiste à se démarquer autour de produits ultra-spécifiques comme des bananes haut de gamme, des modes de production, des services, etc. Leur agilité leur permet d'être plus créatifs, mais aussi de gérer une forte diversité de l'offre. Ils savent sans doute mieux servir les clients qui demandent du spécifique et qui peuvent aussi le payer. L'exemple en France de « Grand Frais » est symbolique d'un commerce de détail qui tente de se réinventer et qui, pour les opérateurs, est un vrai remède à la décroissance continue et massive de la valeur ajoutée.

Créer de la valeur pour se démarquer, c'est bien et c'est aussi la recette universelle. Le secteur des agrumes a compris cela avant tout le monde via, par exemple, la très forte diversité variétale proposée, notamment en petits agrumes. Le secteur de l'avocat agrège de la valeur au travers des stades de maturité des fruits, allant jusqu'à proposer du mûr à point. Le secteur de la banane est d'une telle banalité que rien ne résiste à sa platitude. Même les systèmes de production socialement et environnementalement vertueux, comme le



bio et le Commerce équitable, arrivent de moins en moins à se démarquer. La preuve, fin 2017 dans un hypermarché français, la banane en vrac du Cameroun et la banane en sachet pré-pesée de République dominicaine labellisée bio et Commerce équitable étaient vendues quasiment au même prix (1.89 et 1.99 euro/kg respectivement) et sur le même linéaire (cf. photo). La segmentation se fait aussi au travers de la marque – mais il y en a très peu – ou de l'origine comme la banane française. A côté de ces initiatives, c'est le désert. Quand oserons-nous proposer de nouvelles variétés ? Quand les chercheurs auront enfin trouvé des cultivars d'intérêt tant aux plans agronomique, commercial que gustatif. Mais aussi, et seulement si, quand les distributeurs et les producteurs décideront ensemble de mettre des moyens pour cette diversification. Comme rien n'arrive, il semble bien qu'aucun ne sente encore ce « quelque chose de pourri au royaume de la banane ». La tendance 2018 devrait les contraindre à y réfléchir de plus près.

De la catastrophe à l'épouvante

Les grands acteurs de la production et de l'exportation ou leurs représentants commencent tout de même à prendre peur. Mais ils ne sont pas les seuls. Les représentants interprofessionnels et les Etats eux-mêmes commencent à exprimer publiquement leurs craintes. Les plus réactifs, c'est-à-dire les moins compétitifs et donc les plus exposés des fournisseurs dollar, comme le Costa Rica, s'émeuvent même officiellement de la tendance fortement baissière de 2018. L'Équateur pourrait aussi être amené à se plaindre aux autorités européennes. Un comble quand on sait le mal qu'il s'est donné pour démanteler le marché le plus rémunérateur de la planète.

Et ils ont évidemment raison d'autant que l'encre du compte-rendu du dernier Forum mondial de la banane, qui s'est tenu à Genève en novembre dernier (cf. **Fruitrop** 253), est à peine sèche que déjà l'on piétine ou ignore superbement les engagements moraux pris. A l'heure de renégocier les contrats pour 2018, une plus juste répartition de la valeur ou une rémunération juste du travail réalisé par les différentes parties prenantes de la filière sont des concepts qui tiennent davantage du conte de fée que du roman réaliste.

Les prix des contrats 2018 entre importateurs et distributeurs sont en retrait d'au moins 5 à 6 % par rapport à 2017. Certains parlent même d'un prix rendu Europe pour de la belle marchandise en deçà de 11 euros du carton. Bienvenue sur le grand toboggan de la baisse des prix ! La victime expiatoire est toute trouvée : le commerce de détail. En donneur d'ordres au reste de la filière, l'aval exige toujours davantage de baisse des prix. Profitant d'une dissymétrie flagrante en termes de pouvoir de négociation, mais aussi devant une avalanche de propositions commerciales et tous ces signaux qui font penser que l'offre mondiale est plus que suffisante, il fait son métier. En tout cas, la partie commerciale de son métier. Pour les engagements sociaux (donc économiques) qu'il dit prendre, c'est silence radio.

Cette attitude est autant parfaitement scandaleuse que tragiquement banale. Car, finalement, si la distribution n'a qu'à attendre qu'on vienne lui faire des propositions toujours plus indécentes en termes de prix bas, c'est avant tout parce que l'offre est pléthorique. Chacun voulant son petit coin de paradis dans les étals des supermarchés européens, tous développent la production et transforment le paradis en un enfer bien réel. A trop fantasmer sur le fait que la distribution puisse régler tous les problèmes en augmentant les prix, l'amont oublie qu'il doit lui aussi modifier ses pratiques et mener une réflexion globale sur un niveau satisfaisant pour tous de l'offre. Alors faut-il donner crédit aux personnes qui demandent le retour de l'UPEB, « l'OPEP » de la banane, comme ce fut le cas de manière incomplète et éphémère dans les années 1970 en zone dollar ? Cela paraît improbable dans un monde aussi ouvert que celui dans lequel nous vivons. Mais alors, comment faire entendre à une multitude de producteurs qu'ils doivent restreindre leur production pour un bien commun, l'équilibre du marché, alors qu'ils n'en verront sans doute jamais les effets positifs ? Il faut aussi convenir que gérer une offre ne se fait pas aussi facilement que cela tant la bananeraie mondiale est fragile car très exposée aux aléas climatiques, comme on a pu le constater depuis dix ans, mais aussi au développement sourd ou explosif des maladies et ravageurs. Bilan de tout cela : produisons et prions que Dame Nature prenne sa dîme, mais pas plus qu'il ne faut pour continuer à alimenter les marchés d'exportation, mais aussi pas moins pour faire remonter les prix mondiaux. Quel programme !





Photos © Bibliothèque Nationale de France

Rémunérer l'actionnaire ne suffira plus

En fin de compte, le marché répond à un stimulus d'un très grand classicisme : l'offre mondiale. Et face à cela, trois attitudes sont possibles.

On peut bien sûr attendre des jours meilleurs, c'est-à-dire des aléas climatiques qui vont ruiner certaines zones et donc donner de l'air aux autres. C'est la théorie du chaos où l'imprédictibilité est la règle. On peut juste faire des hypothèses sur la récurrence des phénomènes, notamment météo. Pour 2018 par exemple, c'est la Niña qui fait espérer une réduction de l'offre, à moins que cela soit l'inverse en donnant des pluies suffisantes en Colombie sans provoquer de catastrophe. Certains espèrent voir remonter les taux de fret, qui sont encore orientés à la baisse. On peut aussi attendre une dégringolade de l'euro face au dollar, alors même qu'il est sur la pente ascendante. On le voit, cela s'apparente davantage à une loterie qu'à une vision stratégique. Mais qu'importe, seul le résultat compte.

La seconde attitude est évidemment celle des grands opérateurs européens et mondiaux : maîtriser la compétitivité prix. Chacun ne faisant d'ailleurs pas exactement les mêmes choix. Tous se diversifient en termes d'origines en recherchant, et c'est une constante, le meilleur endroit où produire à bas coûts des bananes soit en propre, soit sous contrat de plus ou moins long terme. C'est la base du business. Tous aussi ajoutent une couche d'intégration verticale qui va de l'internalisation pure et simple, ou via la contractualisation, des fonctions de transport, de transit ou encore de mûrisserie.

Dernière attitude, qui à mon sens a le plus bel avenir, celle qui consiste à faire tout ce que nous venons de dire mais qui, en plus, va dans le sens de l'histoire en ne commercialisant pas que des carbohydrates. Ces entreprises vendent désormais des produits dont le contenu social et environnemental est petit à petit amélioré. La rémunération des actionnaires est certes toujours le premier objectif, mais ce ne sera plus le seul critère de réussite, y compris commerciale, d'une firme. On peut juste regretter que cela prenne trop de temps et que de larges pans de cette industrie restent encore coupablement passifs ■

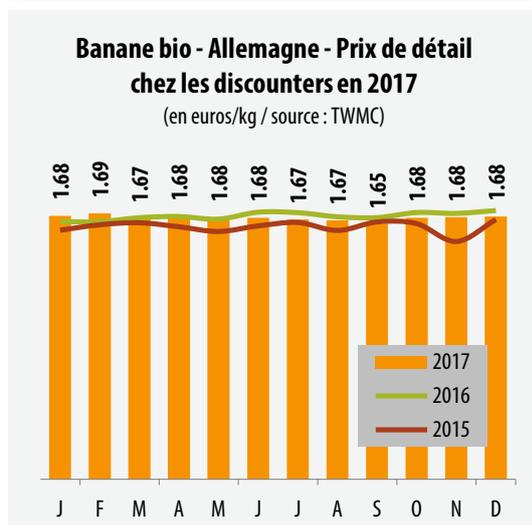
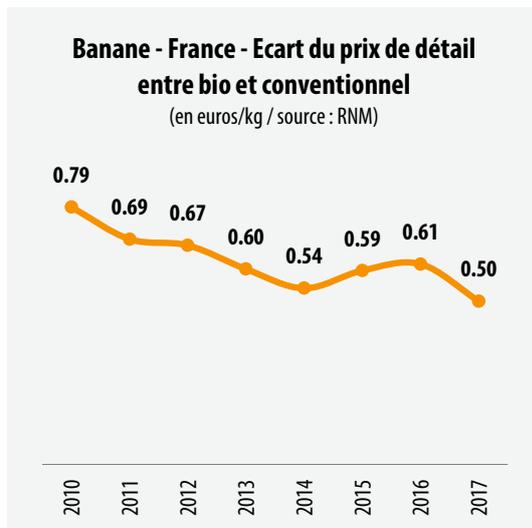
Denis Loeillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

Banane

Le marché biologique

Volumes en hausse, prix en baisse

par Denis Lœillet



Il est très difficile d'avoir une idée précise de la taille du marché de la banane labellisée bio ou bio + Commerce équitable, comme pour tout marché spécifique d'ailleurs. Contrairement aux douanes des États-Unis, celles des différents États membres de l'UE ne font pas le distinguo entre banane conventionnelle et banane certifiée bio. Aux États-Unis, qu'on peut considérer comme un mètre étalon, le segment se développe à une vitesse folle. En l'espace de quatre ans, le bio est passé de 4 à 9 % des importations. Le taux de croissance en 2017 sur les huit premiers mois est de 18 % ! On dépassera sans doute les 420 000 tonnes en 2017. L'Équateur est la principale origine sur le marché, suivi loin derrière par le trio Colombie, Mexique et Pérou.

En Europe, on ne peut malheureusement faire que des estimations. Quatre origines constituent la quasi-totalité de l'offre bio : la République dominicaine, le Pérou, l'Équateur et la Colombie. La taille du marché serait de l'ordre de 550 000 à 600 000 tonnes, soit un peu moins de 10 % de la consommation totale. La République dominicaine se taille la part du lion avec une part de marché dépassant les 55 %. A dire d'expert et en toute cohérence avec ce qui se passe aux États-Unis, le marché croît de plus de 10 % par an.

Côté valorisation, là encore difficile de se faire une opinion définitive tant les données sont rares et très partielles. En France, les données du RNM montrent une réduction continue de l'écart au stade détail. En moins de dix ans, l'écart de prix avec le conventionnel (et/ou bio + Commerce équitable) a été divisé d'un tiers, passant de 79 centimes d'euro/kg en 2010 à 50 centimes en 2017 (provisoire). Il n'est pas rare de trouver désormais des niveaux de prix de détail équivalents en période de forte pression des volumes, notamment en provenance de République dominicaine.

On comprend aussi mieux pourquoi les producteurs français ont fortement mis en cause la labellisation bio pour les fruits en provenance de pays tiers. Ces fruits profitent de la confiance et de la notoriété du bio sans toujours se conformer, et c'est ce que les producteurs français déplorent, aux règles très strictes de ce label (discussion autour de la notion de conformité et d'équivalence au cahier des charges). En effet, les producteurs français, qui sont soumis à une réglementation de plus en plus restrictive quant à l'utilisation des pesticides et des méthodes de traitement, ont des difficultés à valoriser commercialement la nature foncièrement durable de leur production ■

Banane

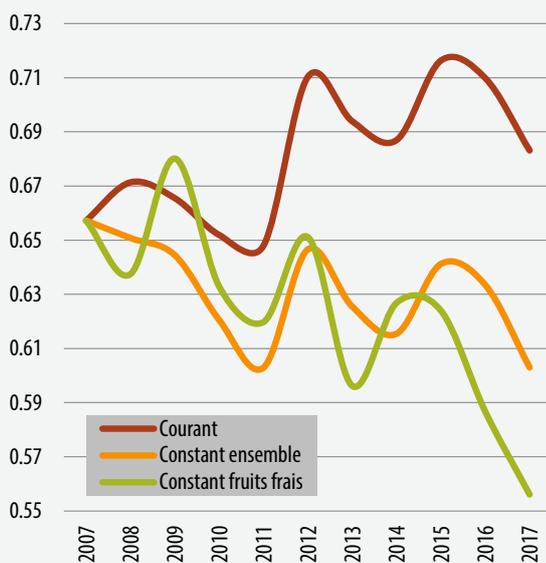
L'effet de l'inflation

Dégradation de la valeur ajoutée

par Denis Lœillet



Banane - France - Prix import en euro courant et constant
(en euros/kg / Sources : CIRAD, INSEE)



Note : déflateurs "ensemble de la consommation" et "fruits frais"

Un calcul trop rapide nous dit que le prix import de la banane en Europe a augmenté de 4 % entre 2007 et 2017. Il faut savoir que depuis des décennies, les sociétés occidentales vivent avec une inflation basse, voire très basse. L'économie européenne frisant même la déflation, les banques centrales ont réinjecté massivement des liquidités dans le système. Depuis 2013, en France, le taux général d'inflation varie entre 0.09 % (2015) et 1.11 % (2017 provisoire). Pour compenser *a minima* cette inflation sur dix ans et donc conserver la même valeur à un produit, il faut que son prix augmente d'au moins 13.3 %. Si ce n'est pas le cas, le prix obtenu de la vente du produit en question, un kilo de banane dans notre cas, ne permet plus d'acheter la même quantité de biens qu'auparavant (toutes choses égales par ailleurs). C'est toute la différence entre un prix en euro courant (non déflaté) et un prix en euro constant (déflaté).

Pour le dire autrement, le pouvoir d'achat d'un kilo de banane baisse si son prix n'augmente pas au moins au même rythme que l'inflation. Si l'on prend maintenant en compte l'inflation dans le seul secteur des fruits frais, la sanction est encore plus lourde car ce segment de la consommation affiche une inflation beaucoup plus importante qu'ailleurs. Entre 2013 et 2017 (provisoire), les prix des fruits frais ont glissé de 5.5 % et depuis 2007 de 22.8 %.

Comparons donc maintenant le prix d'un kilo de banane au stade import et au stade de détail en France hors et avec inflation. La conclusion est sans appel. Le pouvoir d'achat d'un kilo de banane au stade import a dévissé en dix ans de 8 % par rapport à l'inflation tous secteurs confondus et de 15 % par rapport au seul secteur des fruits frais.

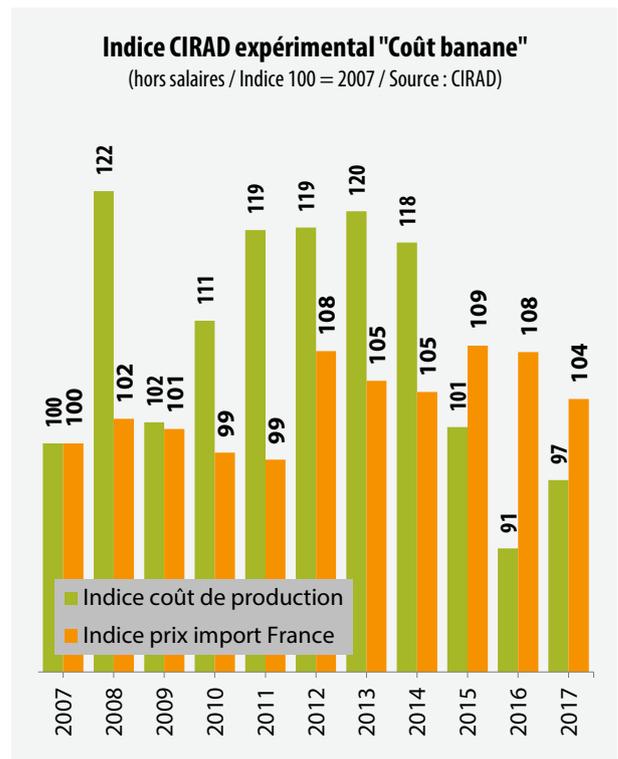
La situation est différente pour le prix de détail. A partir des relevés de prix du Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM - service du ministère français de l'Agriculture), on est en capacité de suivre le prix moyen de détail non pondéré en France. Toujours sur la même période 2007-2017, le prix de détail en euro courant a grimpé de 15 %. Il a baissé en euro constant de 6 % par rapport aux autres fruits frais, mais a augmenté de 2 % par rapport à l'indice général de la consommation.

On peut donc conclure aisément que le kilo de banane a perdu moins vite de sa valeur au stade détail qu'au stade import. Il en a même pris un peu (+ 2 %) au regard de l'indice géné-

ral. De là à penser que le maillon distributeur a protégé ses marges, il n'y a qu'un pas qu'il serait toutefois trop facile de franchir. En effet, les structures de coûts et les gains ou pertes de productivité sont différents selon que l'on est au stade import ou au stade de la distribution finale. Il faudrait donc voir plus loin que le simple prix. La tâche est ardue et il n'y a que très peu d'informations en libre accès. Aussi étudions l'évolution du coût de production. Le CIRAD a développé depuis quelques années un indice qui reste incomplet (salaires non pris en compte pour l'instant), mais qui donne tout de même quelques indications précieuses. Sur les dernières années, si les prix en euro courant n'ont augmenté que très modérément (et ont baissé en euro constant), l'indice des coûts est resté très élevé jusqu'en 2014 avant le reflux violent des prix du pétrole. L'indice a touché un point bas en 2016 à 91 (base 100 en 2007) pour remonter de 7 points d'indice en 2017. Finalement sur dix ans, entre 2007 et 2017, l'indice des coûts s'est resserré de 3 %. Rappelons que sur la période, le prix import en France s'est, quant à lui, contracté de 8 à 15 % selon l'indice des prix retenu.

Même si les indices convergent vers une perte de valeur ajoutée dans la filière, tout au moins au stade importation, on ne peut pas en tirer de conclusion définitive. En effet, des zones d'ombre subsistent comme l'évolution du coût du travail, qui dans tous les cas n'a pas baissé quelle que soit la zone de production, ou encore la productivité qui semble quant à elle avoir augmenté, mais de combien ?

La période de négociations qui va s'ouvrir sur la reprise de la dégressivité du droit de douane à l'entrée dans l'UE verra s'accumuler les études. Espérons qu'elles puissent répondre aux questions que nous venons de soulever ■



Banane

Origines dollar et taux de change

La Colombie remporte la mise

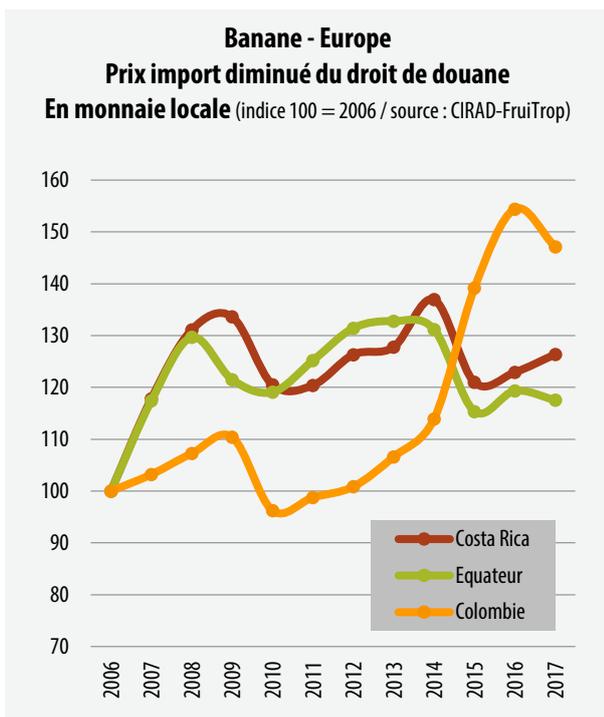
par Denis Lœillet



© Brigitte Pogam

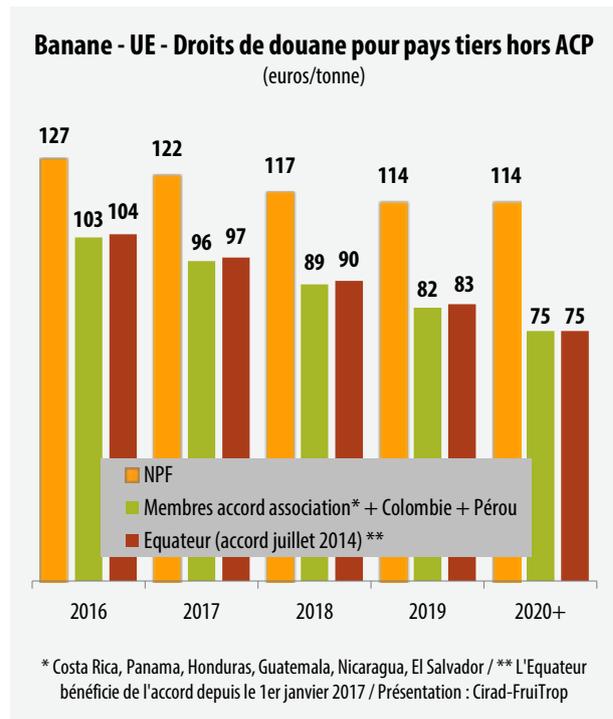
La déprime parmi les opérateurs amont, engendrée par la baisse des cours de la banane, contraste avec le fait que pas grand-chose ne change lorsqu'il s'agit d'investir en production. L'année 2018 mettra peut-être fin au développement des surfaces et des rendements mais, pour l'instant, la planète Banane ne désarme pas. La plupart des origines battent des records à l'exportation. Les projections de volume exporté pour l'Équateur montrent une nouvelle année record à près de 250 millions de cartons (données provisoires). Le Honduras annonce de même une année record à plus de 500 millions USD de recettes à l'exportation. Le Nicaragua est aussi sur un niveau record. Le Panama, via Del Monte, a annoncé fin novembre 2017 la relance de son secteur productif. Le Costa Rica est en chemin pour battre un record historique pour la deuxième année consécutive : 55 millions de caisses exportées à fin octobre. Cela sera sans doute aussi le cas pour la Colombie avec plus de 92 millions de caisses exportées à fin novembre. On connaît aussi le développement phénoménal des exportations du Guatemala, qui a pris le leadership aux États-Unis en écrasant la concurrence et qui débarque de plus en plus en Europe. Côté Afrique, si le Cameroun est en dedans, la Côte d'Ivoire et le Ghana battent chaque mois des records absolus. La machine est en marche et rien ne semble la freiner. Si ce phénomène est en grande partie une fuite en avant – où l'on se dit que si on ne développe pas l'offre soi-même, le voisin le fera – il y a aussi des raisons plus objectives.

Une des explications à ce mouvement est la recherche permanente des zones où les coûts de production sont les plus bas. Cela s'accompagne d'ailleurs souvent d'exigences sociales et environnementales que l'on pourra qualifier pudiquement d'extrêmement basiques. C'est le cas des projets en Amérique centrale. Une autre explication vient de facteurs externes au secteur de la banane, comme le taux de change. En effet, une traduction en monnaie nationale du prix import européen, auquel on a enlevé le droit de douane, montre que parmi les trois grands fournisseurs que sont l'Équateur, la Colombie et le Costa Rica, il y a clairement des gagnants et des perdants. Sous le seul et unique effet de leur taux de change vis-à-vis de l'euro, en 2017 les exportateurs colombiens ont engrangé 25 % de plus en monnaie locale que leurs vis-à-vis équatoriens et 16 % de plus que les costariciens. Depuis 2006 et l'abandon par l'UE du régime contingentaire pour aller vers un



régime tarifaire (droit de douane), la Colombie est passée d'un indice 100 à 147 en 2017. Dans le même temps, le Costa Rica et l'Équateur sont passés respectivement à 126 et 118. La récente remontée de l'euro face au dollar devrait redonner un peu de souffle à l'Équateur et au Costa Rica.

Là encore, comme dans le cas de l'influence du taux d'inflation en Europe sur la création ou la destruction de valeur ajoutée (cf. encadré inflation), il faut aller plus loin et prendre en compte la structure de coûts en passant en revue les facteurs de production exposés aux variations de change et ceux produits localement donc en monnaie locale. Il faut aussi prendre en compte l'inflation dans les pays producteurs, réduisant ainsi le « plus » tiré du marché européen. On comprendra aussi la position du Costa Rica qui devient, de proche en proche, un pays où le coût de production grimpe. Il n'est sans doute pas loin de penser qu'un marché européen organisé serait plus rémunérateur pour lui qu'un marché totalement dérégulé sur lequel ses opérateurs n'auraient plus aucun avantage comparatif. Ce serait un drôle de revirement de situation et un basculement des alliances intéressant pour les défenseurs d'un marché encore régulé et qui devront le faire savoir lors de la révision en 2018 et 2019 de la politique d'approvisionnement du marché bananier européen ■



© Brigitte Pogam

Banane

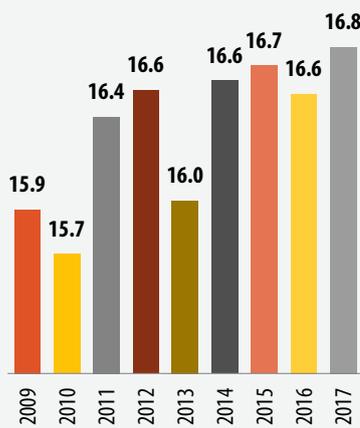
Marché des États-Unis

Toujours moins cher en magasin

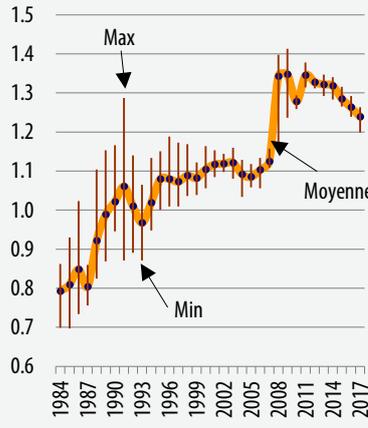
par Denis Lœillet



Banane - USA - Prix import spot annuel
(USD/carton / Source : Sopisco)



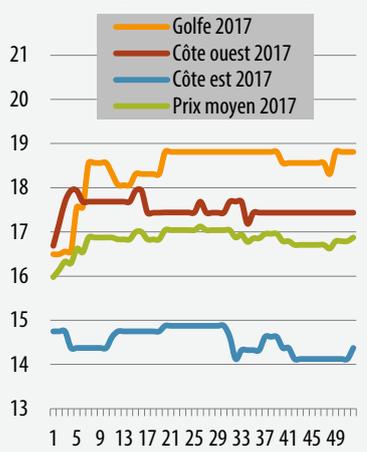
Banane - USA - Prix de détail annuel
(USD/kg / Source : Bureau of Labor Statistics)



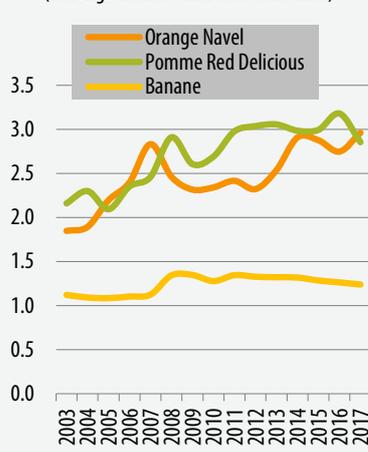
Le marché nord-américain de la banane est singulier à bien des égards. C'est un marché organisé autour d'un nombre limité d'acteurs au stade importation comme au stade de détail (on parle techniquement d'oligopole bilatéral) et hautement contractualisé entre l'amont et l'aval. De ce fait, on dispose d'assez peu d'informations sur les prix au stade importation. L'analyse se bornera aux seuls prix spot parus dans la revue Sopisco News. Et l'on peut dire que l'année 2017 aura une nouvelle fois confirmé un fonctionnement du marché américain sur un mode « papier à musique ». En effet, depuis quatre ans, les prix import naviguent entre 16.6 et 16.8 USD par carton. Cette grande, voire même étrange stabilité s'est vérifiée tout au long de l'année sur les prix hebdomadaires. En 2017, la volatilité intra-annuelle est la plus faible de ces dernières années, comparable à celle de 2013. Elle est deux fois moins forte qu'en 2016 et cinq fois moins forte qu'en 2015. Sans surprise, les prix import les moins élevés sont enregistrés dans les ports de la façade Est des États-Unis. Dans les ports du golfe de Floride, ils ont, pour une fois, été supérieurs à ceux pratiqués sur la côte Pacifique.

Plus intéressante est l'évolution sur le long terme du prix de détail de la banane. En effet, si les prix spot n'ont quasiment pas réagi au fil des semaines de 2017, les prix de détail ont très nettement décroché à partir de septembre 2017. Evidemment, tout est très relatif sur ce marché. On parle de net décrochage lorsque la chute est de 3 %. Mais c'est une première ! Et ce n'est pas la concurrence directe des autres grands fruits du rayon qui a provoqué cette baisse. En effet, les prix de l'orange (Navel) ou de la pomme (Red Delicious) ont évolué à des sommets à environ 3 USD/kg, alors que la banane a patiné à 1.2 USD/kg. Le plus grave dans tout cela, c'est que le prix de détail de la banane est en constante baisse depuis fin 2014. L'érosion est lente mais, associée à un taux d'inflation qui n'est pas négatif, loin s'en faut, on peut dire, comme dans le cas de l'Europe, que le secteur détruit consciencieusement de la valeur. Côté volumes, il est vrai que la consommation progresse. On a envie de dire enfin ! Sur les dix premiers mois de l'année, l'approvisionnement net s'adjuge 5 %. Le parallèle entre prix de détail en baisse et volume consommé en hausse n'a pourtant rien d'évident car la banane est déjà – et de très loin – le fruit le plus compétitif du rayon. On peut se contenter de noter que si c'est satisfaisant pour le consommateur et pour l'indice des prix aux États-Unis, ça l'est évidemment moins pour cette filière qui se paupérise, notamment en production ■

Banane - USA - Prix import spot
(USD/carton par semaine / Source : Sopisco)



Fruits - USA - Prix de détail annuel
(USD/kg / Source : autorités nationales)



Banane

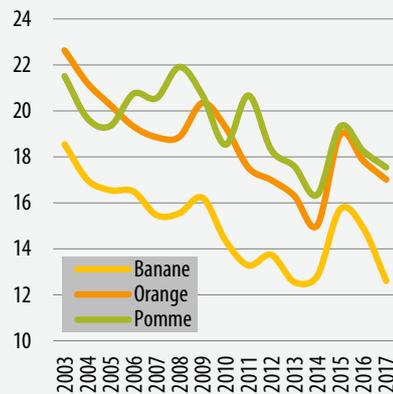
Marché russe

Une bonne dynamique

par Denis Lœillet

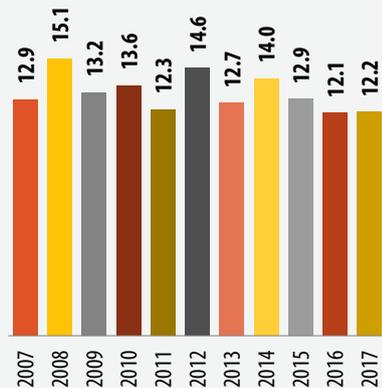


Fruits - Russie - Prix de détail en rouble constant
(en roubles/kg / source : autorités nationales)

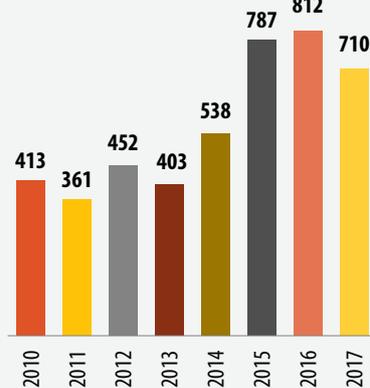


C'est l'année des bonnes nouvelles sur le front russe. La consommation est sur la pente ascendante. Sur les neuf premiers mois, l'approvisionnement net a grimpé de 15 % par rapport à 2016. Une projection sur douze mois hisse la taille du marché russe à 1.5 million de tonnes. Du jamais vu ! Les planètes ont été parfaitement alignées. Le rouble a repris des couleurs face au dollar, les réserves de devises ont augmenté grâce à une reprise des prix du pétrole, l'inflation est presque maîtrisée et la croissance économique revient. En 2017, le contexte était favorable à la consommation de banane, d'autant que son prix mondial a baissé. Pour un prix moyen annuel identique en 2016 et en 2017 de 12.1 USD/carton CIF St Pétersbourg, sa traduction en rouble a fondu de 13 % : de 811 à 710 roubles/carton. La crise mondiale du marché bananier a bien touché la Russie, mais de manière plus limitée (un peu plus de deux mois cet été). La reprise automnale a été franche avant une fin d'année en fanfare. Côté prix de détail, on confirme un net reflux permettant de retrouver des niveaux extrêmement bas d'un peu plus de 12 roubles le kilo. L'écart se creuse encore davantage avec les pommes ou les oranges, dont les prix baissent aussi mais moins vite que ceux de la banane ■

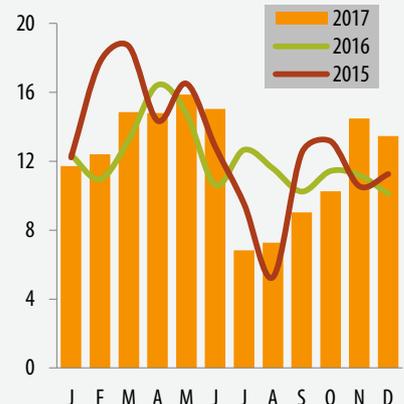
Banane - Russie - Prix import annuel CIF St Petersburg
(USD/colis / source : CIRAD-Fruitrop)



Banane - Russie - Prix import annuel CIF St Petersburg
(roubles/colis / source : CIRAD-Fruitrop)

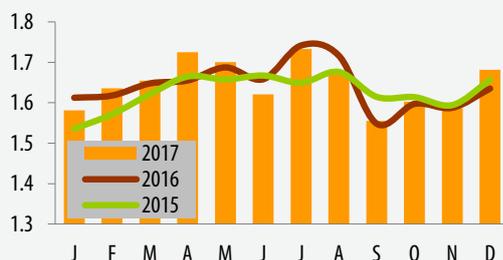


Banane - Russie - Prix import mensuel CIF St Petersburg
(USD/carton / source : CIRAD-Fruitrop)

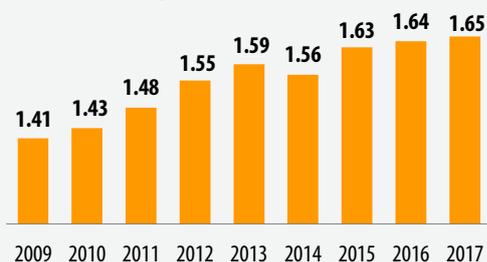


France

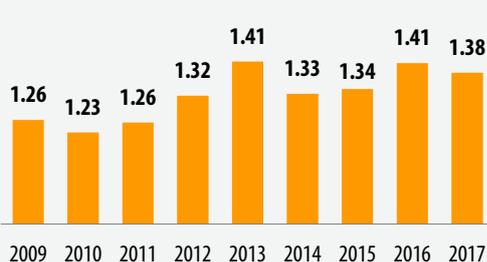
Banane - France - Prix détail mensuel
(en euros/kg / sources : RNM, CIRAD-Fruitrop)



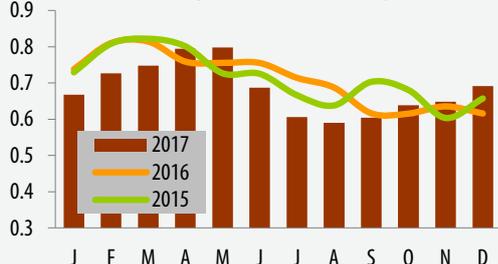
Banane - France - Prix de détail annuel
(en euros/kg / sources : RNM, CIRAD-Fruitrop)



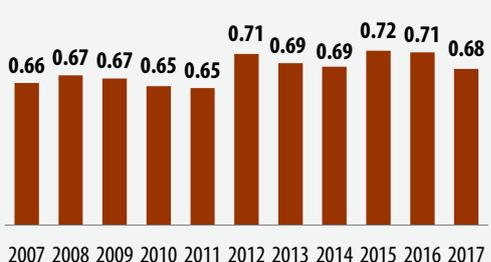
Banane - France - Prix détail promo annuel
(en euros/kg / sources : RNM, CIRAD-Fruitrop)



Banane - France - Prix import mensuel estimé
(en euros/kg / source : CIRAD-Fruitrop)



Banane - France - Prix import annuel
(en euros/kg / source : CIRAD-Fruitrop)

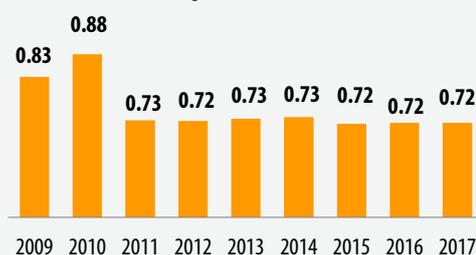


Royaume-Uni

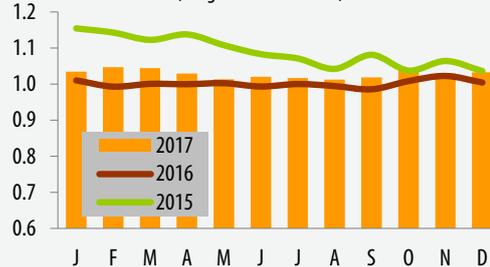
Banane en vrac - UK - Prix détail mensuel
(£/kg / source : TWMC)



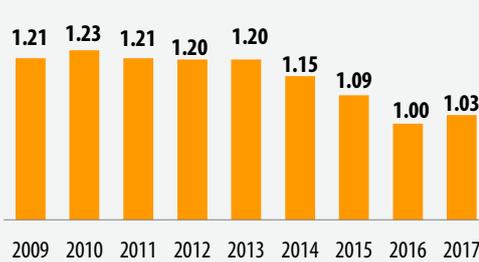
Banane en vrac - UK - Prix détail annuel
(£/kg / source : TWMC)



Banane pré-emballée - UK - Prix détail mensuel
(£/kg / source : TWMC)

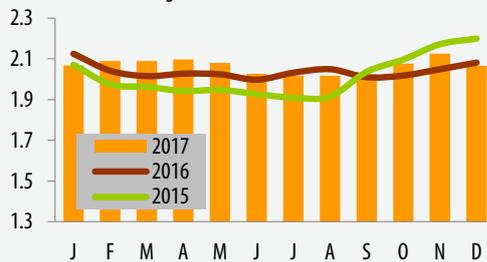


Banane pré-emballée - UK - Prix détail annuel
(£/kg / source : TWMC)

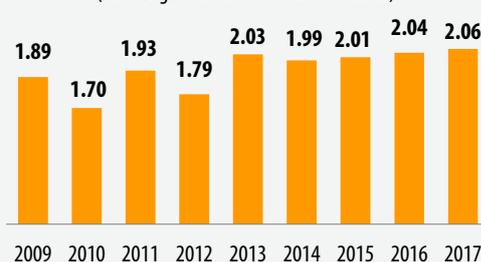


Espagne

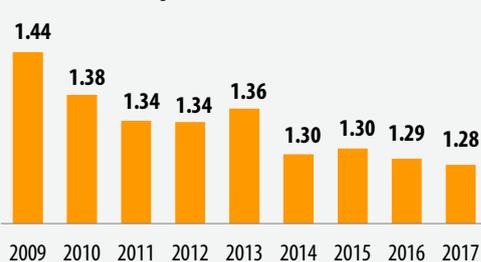
Banane Canaries - Espagne - Prix détail mensuel
(euros/kg / source : autorités nationales)



Banane Canaries - Espagne - Prix détail annuel
(euros/kg / source : autorités nationales)



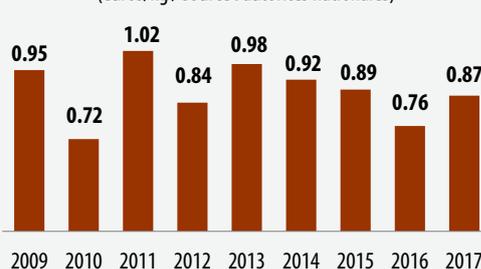
Banane hors Canaries - Espagne - Prix détail annuel
(euros/kg / source : autorités nationales)



Banane des Canaries - Espagne - Prix vert
(euros/kg / source : autorités nationales)

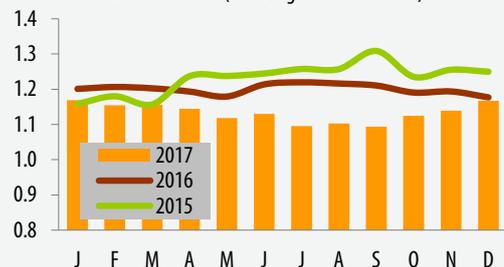


Banane - Espagne - Prix import Super extra annuel
(euros/kg / source : autorités nationales)

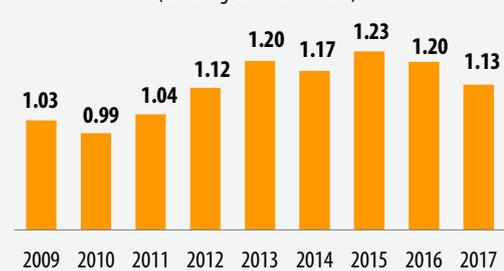


Allemagne

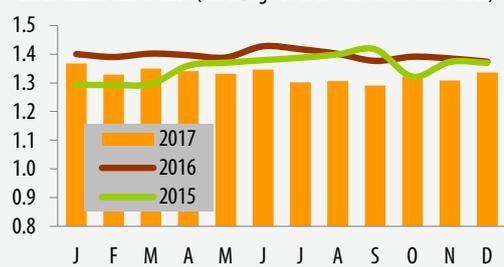
Banane - Allemagne - Prix détail mensuel
Hard discount (euros/kg / source : TWMC)



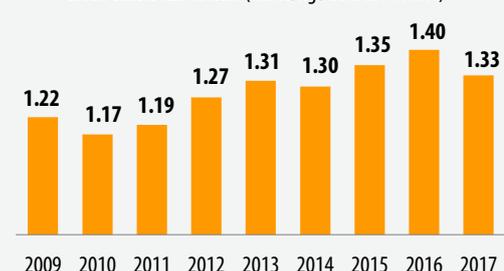
Banane - Allemagne - Prix détail annuel - Hard discount
(euros/kg / source : TWMC)



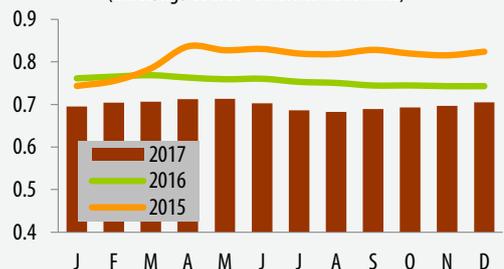
Banane - Allemagne - Prix détail mensuel
hors hard discount (euros/kg / source : autorités nationales)



Banane - Allemagne - Prix détail annuel
hors hard discount (euros/kg / source : TWMC)



Banane - Allemagne - Prix vert mensuel
(euros/kg / source : autorités nationales)



Marché européen de la papaye

Success story



Longtemps vacillante, la consommation européenne de papaye a repris un fort élan depuis 2013. Même si cette tendance vertueuse a été interrompue en 2016, il ne s'agirait que d'un essoufflement momentané. En effet, 2017 pourrait nous offrir un nouveau record à l'importation. Grâce aux efforts réalisés par l'ensemble de la filière en termes de gestion de la qualité et de logistique, au développement d'une gamme « prêt à consommer », ainsi qu'aux facteurs économiques expliquant l'essor de l'origine Brésil, la papaye serait en passe d'entrer dans la cour des grands sur le marché européen des fruits exotiques.

France
 Reveal continuing slowly, but improvement still to come on the French market. The sales tempo has maintained an average level, still higher for green than yellow bananas. The smaller presence of competing fruit and those promotions that are in place are gradually helping to increase interest in the banana. In addition, the supply has been more moderate. African volumes have maintained a downward trend, with levels nonetheless above average. The FWI showed more interest very early (EPA) and some dollar banana supplies have been available. Hence the stocks accumulated at the end of the year are slow in disappearing, though they are subsiding, and green banana prices have strengthened slightly, though levels are still disappointing and below average.

EU Arrivals
 FWI Arrivals
 Arrivals Côte d'Ivoire

| Week 2: Arrivals EU FWI / Africa / Surinam | | | |
|--|-------|---------------|-------------------|
| Origin | ETA | From | To |
| Pointe du Diable | Lu 07 | Burkina | Amiens |
| Pointe du Diable | Lu 09 | Mali | Dunkirk |
| Pointe du Diable | Lu 09 | Cameroon | Dunkirk |
| Columbian Star | Di 08 | Guadeloupe | Am/Putinsmuth |
| Columbian Star | Di 08 | Chad-divide | Am/Putinsmuth |
| Columbian Star | Di 08 | Ghana | P. Verdelier/Vadp |
| Columbian Star | Di 08 | Cameroon | P. Verdelier/Vadp |
| Lady Rose | Je 12 | Côte d'Ivoire | Orléans |
| Lady Rose | Je 12 | Ghana | Orléans |
| Lady Rose | Je 12 | Côte d'Ivoire | Orléans |
| Dixie Pointe comment | ND | ND | ND |

| Arrivals EU FWI / Africa / Surinam | | | | | | |
|------------------------------------|--------|---------|----------|---------|--------|------|
| Week | Week | W / W-1 | Tot 2017 | Y / Y-1 | Y / 12 | |
| Martinique | 2 | 787 | 28% | 1 350 | -75% | -27% |
| Guadeloupe | 563 | 927 | -33% | 1 552 | -10% | -63% |
| TOTAL FWI | 1 188 | 1 714 | -31% | 2 902 | -29% | -41% |
| Ivory Coast | 5 291 | 5 910 | -10% | 10 812 | 10% | 14% |
| Cameroon | 5 305 | 1 092 | -39% | 1 851 | 25% | 30% |
| Ghana | 759 | 12 523 | -9% | 23 873 | 19% | -24% |
| TOTAL Africa | 11 355 | 799 | -35% | 1 319 | -24% | -51% |
| Surinam | 520 | 15 006 | -13% | 28 099 | -3% | -5% |
| TOTAL | 13 063 | 15 006 | | | | |

EU - 28 reference price
 Trend
 Week 2 / Week 1
 2017 / ave 14-16

Green Prices
 Green Prices
 2nd / 3rd brands
 € / box
 11.50 / 12.50 (13.00)

Retail Prices
 Retail Prices Germany
 Wholesale Prices Germany
 Retail Prices German Discounters
 Retail Prices German Discounters

Reference price
 Week 2
11.65
 US \$ / box
 -0.25 \$
 - 5 %

Germany
 German market struggling to pick up and ease. Fruit availability has remained greater than market needs. On the one hand, incoming shipments have remained large and the stocks accumulated over the previous weeks have remained available. In the meantime, sales on the local market have remained weak, in part due to weak absorption of the fruits available. Similarly, on the export markets, despite prices picking up slightly, the pressure had held up and prices have remained competitive. In this context the market has not yet regained its balance, and despite a slight rise, the market prices remain unsatisfactory for this season.

Green Prices
 Green Prices
 2nd / 3rd brands
 € / box
 11.50 / 12.50 (13.00)

Retail Prices
 Retail Prices Germany
 Wholesale Prices Germany
 Retail Prices German Discounters
 Retail Prices German Discounters

Weekly banana market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet pertinent

- Tendance en production
- Point détaillé sur les principaux marchés européens
- Prix import détaillés par marché
- Approvisionnement



Prix de l'abonnement annuel : 3 000 €HT
 (environ 48 numéros par an)

Expédié par email le jeudi

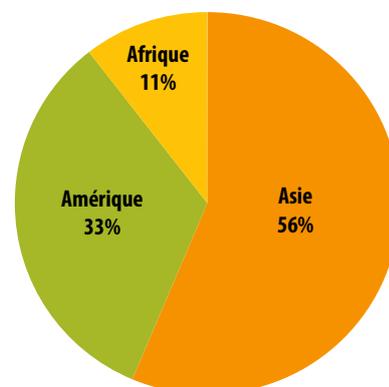
Contact : info@fruitrop.com
 ou **www.fruitrop.com/ciradshop/subscribe**





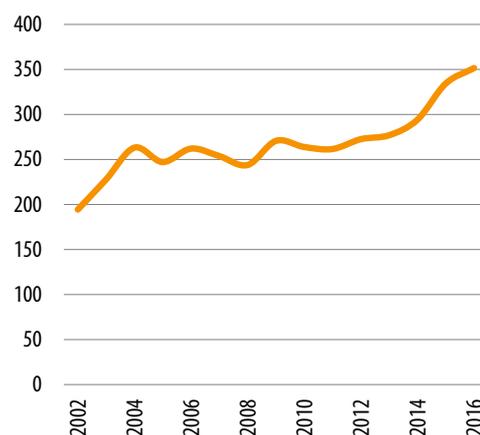
Papaye - Répartition de la production mondiale

(source : FAO 2016)



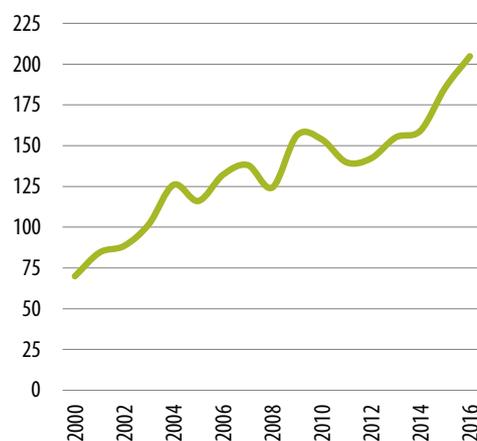
Papaye - Evolution des importations mondiales

(en 000 tonnes / source : Trademap)



Papaye - Etats-Unis - Importations

(en 000 tonnes / source : USDA)



Avec une production mondiale en croissance continue, qui a dépassé 13 millions de tonnes en 2016 (FAO), la papaye reste un fruit principalement consommé dans les pays producteurs d'Asie, d'Amérique latine et d'Afrique. Ainsi, les exportations ne représentent que 3 % des volumes produits dans le monde, soit à peine plus de 350 000 tonnes en 2016. Les pays d'Amérique latine sont les principaux exportateurs, le Mexique et le Brésil comptant pour près de 70 % des volumes commercialisés dans le monde.

Le commerce mondial affiche une belle dynamique, mais inégale en fonction des zones de consommation. Les échanges globaux ont une croissance moyenne annuelle de 6 % depuis 2011 et connaissent une nette accélération depuis 2013. En cause, une consommation en hausse aux États-Unis, premier importateur mondial de papaye, où le fruit n'est plus considéré comme exotique mais comme commun et basique. La consommation continue de croître de manière très forte (10 % en moyenne par an depuis 2013) et le pays a absorbé près de 60 % des volumes mis en marché en 2016.

D'autres zones d'importation montrent également des dynamiques très positives, telles que l'Amérique centrale, l'Amérique du Sud et le Moyen-Orient. Même si les quantités importées dans ces zones sont encore limitées, elles ont doublé en l'espace de cinq ans. En revanche, la Russie et le Japon, poids lourds de l'importation de fruits à l'échelle mondiale, sont en net recul après une période de longue stagnation, ce qui est certainement à mettre en relation avec la récession économique et la fluctuation des monnaies en défaveur de l'importation dans ces pays.

Une consommation européenne en progression, mais toujours ethnique

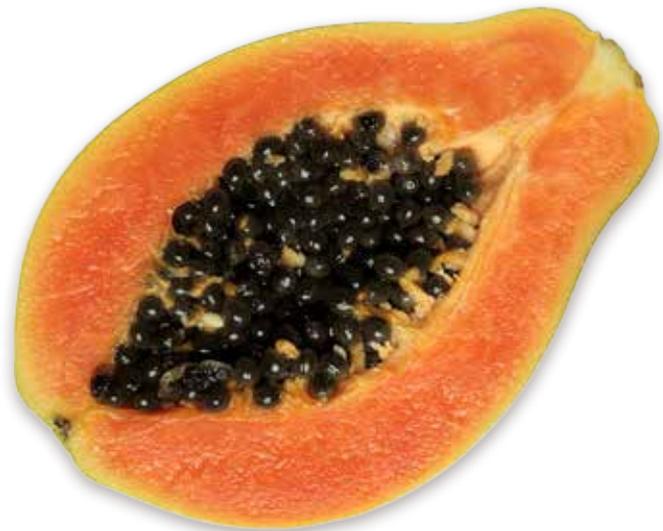
Avec près de 40 000 tonnes de papaye importées en 2016, soit 11 % de l'offre mondiale, l'Europe est le deuxième marché mondial d'importation, loin derrière les États-Unis. La taille du marché européen de la papaye est à relativiser face aux importations annuelles d'autres fruits tropicaux comme l'ananas (1 million de tonnes) ou la banane (plus de 6 millions de tonnes). La consommation européenne par habitant est encore basse, aux alentours de 50 grammes par an, contre près de 630 g aux États-Unis, cet écart se creusant davantage depuis la dernière décennie.

La consommation de ce fruit au sein de l'UE reste inégale et associée aux populations ethniques qui en achètent de manière régulière. Ainsi, l'Europe du Sud reste le principal consommateur et concentre plus de 30 % des importations, en particulier le Portugal et l'Espagne. L'Allemagne, qui absorbe plus de 25 % des volumes, a montré une croissance très importante ces dernières années et a même pris la deuxième place, devançant le Royaume-Uni et l'Irlande qui consomment 17 % des volumes. Dans les Nouveaux États Membres et la France, la consommation progresse mais reste encore en dessous de la barre des 2 000 tonnes par an pour chacun. En revanche, dans les pays scandinaves et en Europe centrale, elle reste anecdotique.

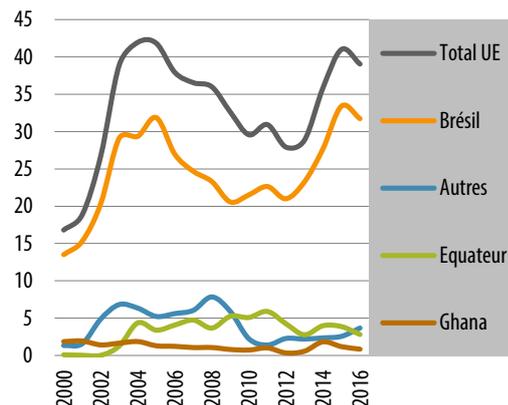
Un approvisionnement latino-américain

L'approvisionnement du marché européen est essentiellement latino-américain et se fait plus par bateau que par avion. Le Brésil est le principal fournisseur, suivi de loin par l'Équateur. Malgré une proximité historique et géographique qui pourrait favoriser son développement sur le marché, l'Afrique reste très discrète par rapport aux fournisseurs d'Amérique latine. L'Asie, principal producteur mondial de papaye, est peu présente sur la scène internationale et par conséquent européenne, l'autoconsommation et le commerce régional demeurant ses principaux débouchés. D'autres petites origines, telles que la Jamaïque, la Thaïlande, le Costa Rica ou la République dominicaine, progressent en Europe mais restent pour le moment anecdotiques.

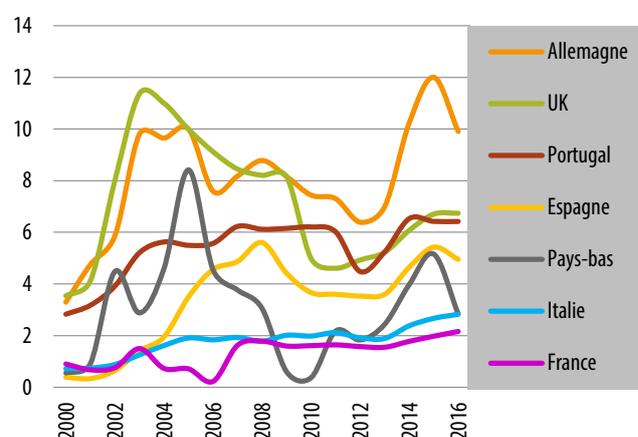
Par ailleurs, une filière de production européenne se développe en Espagne. La production, traditionnellement présente dans les îles Canaries, s'étend depuis



Papaye - UE-28 - Importations en provenance des principaux fournisseurs
(en 000 tonnes / source : Eurostat)

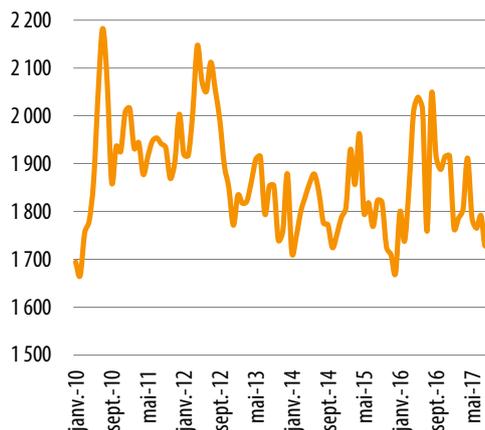


Papaye - UE-28 - Principaux pays consommateurs
(en 000 tonnes / source : Eurostat)

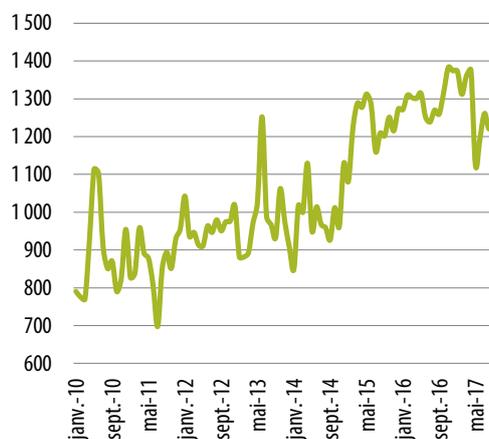




Papaye du Brésil - UE-28 - Valeur en douane
(en euros/tonne / source : Eurostat)



Papaye d'Equateur - UE-28 - Valeur en douane
(en euros/tonne / source : Eurostat)



ces dernières années à d'autres régions comme Almeria, Malaga et Murcia, où une production sous serre a vu le jour. Avec des prix de gros souvent supérieurs à 2 euros/kg, la papaye représente une alternative intéressante à d'autres cultures traditionnelles grâce à sa haute productivité et à ses bas coûts de production (la plante étant productive au bout de 8 à 9 mois après sa plantation). Vu la demande grandissante et la possibilité d'assurer un transport rapide par camion de fruits cueillis presque mûrs, la filière pourrait connaître un avenir prospère.

En effet, l'un des principaux freins au développement du commerce de la papaye a été la qualité souvent hétérogène du fait de la grande fragilité du fruit et des temps de transport entre la production et les différents centres de consommation. Or, la tendance récente au développement du segment « prêt à consommer » permet d'améliorer la qualité : la papaye, fruit climactérique, est cueillie verte pour assurer sa conservation lors du transport et est ensuite mûrie dans des chambres de mûrissage.

Les variétés Formosa (de grande taille), Golden et Solo/Sunrise (de petite taille) font l'essentiel du marché. La variété Solo, très appréciée pour ses qualités organoleptiques, avait été abandonnée en raison de sa grande fragilité au transport mais semble marquer son retour en particulier en Équateur.

Le boom brésilien

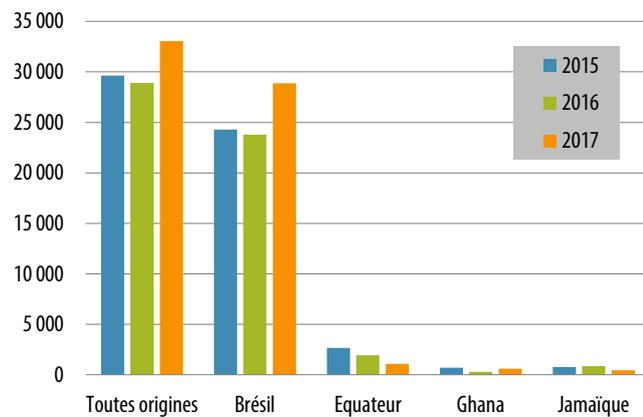
Avec une part de marché dépassant 80 % en 2016, le Brésil domine l'approvisionnement européen de papaye et continue de se développer. Le succès de cette origine s'explique, d'une part, par une meilleure maîtrise de la qualité du fruit tout au long de la chaîne logistique (mise en place de projets d'amélioration de la qualité). D'autre part, et surtout, la forte dépréciation du real brésilien depuis 2010 face à l'euro explique cette croissance concentrée vers l'Europe et des prix à l'importation plus compétitifs au fil du temps par rapport aux autres fournisseurs du marché. En effet, l'Équateur, deuxième fournisseur du marché, est en perte de vitesse en Europe et son déclin s'accélère depuis 2015, avec une part de marché qui ne représentait que 7 % en 2016. Il pâtit de la concurrence brésilienne et de l'effet négatif du taux de change euro/dollar, proche de la parité depuis 2015 et jusqu'à début 2017, sur son économie dollarisée. De plus, la logistique plus complexe (temps de transport plus élevé, péage du canal de Panama) explique le recours au transport par avion, plus onéreux.

Une dynamique de croissance qui devrait reprendre après une pause en 2016

La dynamique de consommation s'est vue ébranlée en 2016, année où un recul a été observé pour la première fois depuis 2013. Néanmoins, ce changement de tendance est à mettre directement en relation avec la baisse globale des exportations du Brésil. Ce pays a subi des événements climatiques liés au phénomène El Niño en 2016, qui ont entraîné des pertes de production à la suite d'une sécheresse sans précédent et de fortes chaleurs affectant la floraison. Ce déclin des exportations a été renforcé par une forte demande sur le marché local, où la papaye reste un fruit consommé quotidiennement.

Ainsi, l'interruption de la croissance observée en 2016 ne devrait être que temporaire. Les importations cumulées entre janvier et septembre 2017 montrent un net retour de la croissance. Sur les neuf premiers mois de l'année, les importations européennes auraient progressé de 14 % par rapport à la même période de 2016, et de 10 % par rapport à 2015. Ce bond, qui fera de 2017 une nouvelle année record en termes de volumes importés, est entièrement expliqué par le retour en force du Brésil, au détriment des autres principaux metteurs en marché, comme l'Équateur qui continue à perdre du terrain en 2017 face à l'avalanche brésilienne.

Papaye - UE-28 - Importations de janvier à septembre
(en tonnes / source : Eurostat)



L'essor du marché de la papaye devrait se poursuivre. Les efforts en termes d'amélioration de la qualité en amont et en aval permettent maintenant d'assurer au consommateur un produit qualitatif et gustatif. La présence de groupes européens en production (joint-ventures ou investissements directs) a solidifié la chaîne d'approvisionnement, ce qui permet aujourd'hui d'assurer la présence du fruit toute l'année et le développement de la contractualisation avec la grande distribution. Enfin, l'élargissement de la gamme avec des fruits « prêts à consommer » ou « frais découpés » est également une des clés du succès auprès des consommateurs qui considèrent la papaye plutôt comme un snack ou un ingrédient pour les salades. Grâce aux multiples efforts de tous les maillons de la filière, la papaye réussira-t-elle enfin à dépasser la barrière de la consommation ethnique et à consacrer sa présence auprès du grand public européen ? ■

Carolina Dawson, CIRAD
carolina.dawson@cirad.fr



Fret maritime

2^e semestre 2017

La seconde moitié de l'année 2017 a été le témoin de situations très contrastées entre les opérateurs, selon leur position sur l'échelle des tailles : autant l'environnement s'est avéré indubitablement positif pour les armateurs et les opérateurs de petites unités et handysizes entre juillet et décembre, autant il fut impitoyable pour les grands navires.

Les principales causes de cet écart sont la façon dont les affaires sont menées et la manière dont le marché est structuré pour chaque segment, et ce n'est pas un hasard. Les petits tonnages, qui dépendent largement de la saisonnalité et de la demande spot au caractère volatil, sont de fait hors de portée des services de ligne des transporteurs. En réalité, sans les reefers spécialisés, certains négoce n'existeraient même pas.

Du côté des plus grands tonnages, dont une part significative est moins réservée aux commerces saisonniers qu'aux contrats de longue durée plus stables, leur vulnérabilité tient aux aménagements, et ceci d'autant plus après les investissements réalisés dans les infrastructures des ports d'origine et de destination. Pour autant dans certains cas, particulièrement dans les négoce saisonniers de l'hémisphère Sud, les grands reefers demeurent aussi indispensables que les petites unités. Il s'agit du prochain grand défi des transporteurs.

Mis à part l'érosion des parts de marché des reefers spécialisés, l'évolution de la fonctionnalité du marché de l'affrètement reefer est la conséquence la plus significative de la montée inexorable des lignes conteneurs dans les activités reefer. Il y a dix ans, 10 à 20 navires hebdomadaires étaient réservés aux affrètements prompts ou spot pendant la haute saison de février à mai, 5 à 15 par semaine sur une grande partie du reste de l'année. Le contraste est saisissant cette année : moins de 20 affrètements spot de banane ont été recensés au total et moins de 10 pour l'ensemble du Chili, Afrique du Sud et Argentine. L'activité a évolué et, avec elle, ses règles.

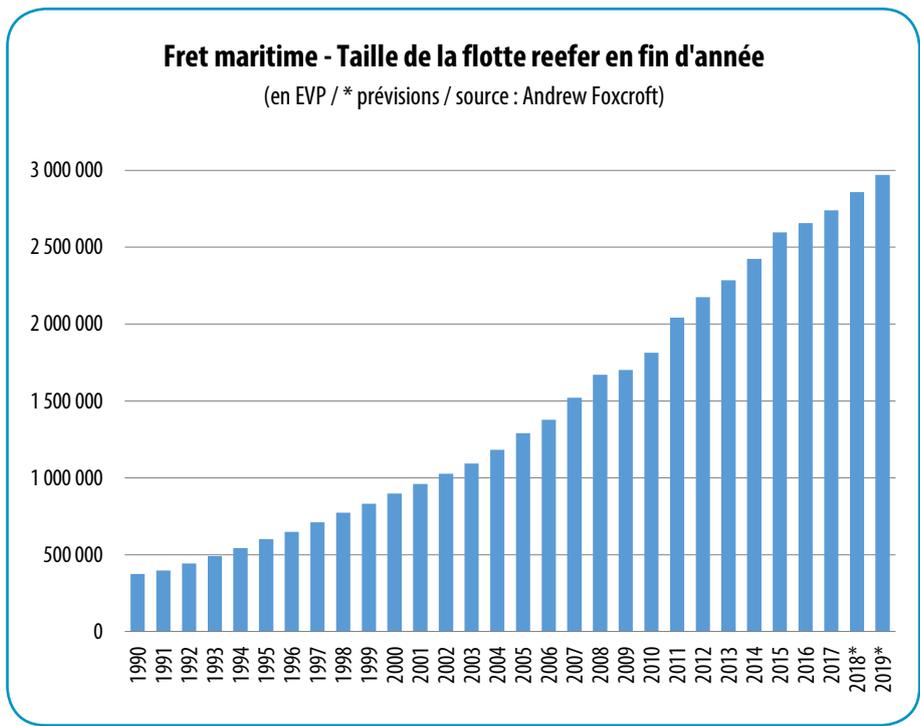


© Eric Imbert

Alors que la crise qui se profile pour le grand segment sera, dans une certaine mesure et à court terme, désamorçée par la démolition, c'est le manque de nouvelles commandes qui doit préoccuper les affréteurs de petits navires. Aujourd'hui, l'âge moyen des navires de catégorie 200 à 300 cbft est de 28 ans, et celui des 300 à 400 cbft de 27 ans. À ce jour, seul Seatrade a pris ses dispositions : l'opérateur suit une stratégie de remplacement de ses plus petites unités – essentiellement réservées aux activités de GreenSea – sensiblement différente de celle concernant ses plus grands navires.

Le ton pour le second semestre a été donné fin juillet, lorsque Fedex, affréteur de tomate aux îles Canaries, a fait le choix de changer de mode en faveur d'un service conteneurs tiers pour ce contrat saisonnier. Les exportations canariennes de tomate représentaient l'un des marchés historiques des reefers spécialisés. Dans les années les plus fastes, quelque 300 000 tonnes de tomate étaient expédiées vers le Royaume-Uni et le nord de l'Europe de novembre à fin avril.

À l'heure où le secteur reefer déplore la perte du marché de la tomate des îles Canaries au profit des transporteurs, il apparaît que l'origine de ce changement relève de facteurs échappant au contrôle des deux modes. Clairement, les volumes exportés sont désormais insuffisants pour justifier leur transport sur des navires reefers spécialisés. Cette baisse s'explique en partie par la concurrence accrue venue d'Espagne et du Maroc, mais principalement par la propagation de maladies qui touchent les végétaux et font chuter les récoltes. En 2016-17, les Canaries ont expédié 55 000 tonnes de tomate, un chiffre en recul de 6 700 tonnes par rapport à 2015-16. Pour que le marché soit viable, les navires reefers doivent atteindre un coefficient de chargement de 55 %. L'année dernière, ce coefficient est resté sous la barre des 50 %, d'où le changement !





Par ailleurs, l'événement le plus marquant du second semestre est la décision de l'opérateur reefer Seatrade de fermer ses bureaux de Nouvelle-Zélande. Ses implications et conséquences commencent seulement à se faire sentir.

Cette décision découle de la fusion de ses services Meridian vers l'Europe du Nord via le Pérou, les Caraïbes et les États-Unis avec le service Panama Direct (PAD), géré par la CMA CGM. Seatrade avait reconnu que le service, fonctionnant de manière isolée, générerait des pertes importantes. Le résultat de cette fusion est l'intégration du personnel de Seatrade New Zealand au bureau de la CMA CGM.

Le service Meridian devait jouer le rôle de vaisseau amiral pour l'opérateur et ses six porte-conteneurs cellulaires de 2 200 EVP flambant neufs de la série Colour Class, dont trois ont été sous-affrétés au service. Lancé au mois de janvier dernier sur une fréquence initiale de dix jours, le service Meridian était le plus rapide et le plus direct de cette ligne commerciale. À l'époque, Seatrade s'était empressé de souligner que le service fonctionnerait en toute indépendance et libre de toute obligation contractuelle envers d'autres transporteurs. Pourtant, Seatrade a décidé d'unir ses forces à celles de CMA CGM au mois de juillet. Le nouveau service rassemble le PAD de la CMA CGM, Seatrade et Marfret, soit un total de treize navires (six de CMA CGM, six de Seatrade et un de Marfret), chacun présentant une capacité minimum de 600 slots reefers pour un nombre d'escales multiplié par deux. Le lancement de ce service était prévu au mois d'octobre.

Conclusion : l'audacieux projet d'il y a moins d'un an s'est retourné d'une façon pour le moins embarrassante contre Seatrade. Non seulement l'entreprise a perdu un marché qu'elle dominait depuis vingt ans, mais l'opérateur a également conteneurisé par inadvertance une route commerciale qui n'aurait pas dû l'être avant 4 à 5 ans !

Comme on pouvait le prévoir, et sans qu'aucune erreur ne lui soit directement attribuable, les causes de cet échec sont imputables aux prix : des tarifs si bas que même un coefficient de chargement de 100 % en haute saison n'aurait pas rentabilisé le voyage. Comment alors un porte-conteneurs relativement petit aurait-il pu gagner de l'argent avec autant d'escales et une feuille de route partagée entre 13 navires ? Si les analyses se révèlent exactes, CMA pourrait aussi bien perdre de l'argent sur le service. Mais, maigre consolation, avec de gros moyens et tout le temps devant soi pour développer sa part de marché, le transporteur peut tout à fait se permettre de perdre son avance stratégique.

Le service Meridian étant déjà conteneurisé, l'incidence directe sur le marché des reefers spécialisés se limitera aux trois navires additionnels que Seatrade doit maintenant intégrer dans ses autres services ou sous-affréter, deux de ces trois unités additionnelles étant encore à livrer.

L'abandon du service Meridian jette-t-il un doute sur la viabilité du modèle Colour Class ? L'aventure Meridian est la preuve qu'un service de ligne entièrement cellularisé, géré par le menu fretin des opérateurs tiers, sera toujours vulnérable aux attaques des gros poissons qui nagent dans le même bassin.

Seatrade soulignera à juste titre que les unités Colour Class peuvent intéresser d'autres affréteurs indépendants comme Africa Express Line (AEL), qui a utilisé le Seatrade Orange pendant six mois l'année dernière. Une fois le navire revenu dans le giron du service Meridian, AEL l'a remplacé par le porte-conteneurs Mimmi Schulte, lequel a été intégré à sa flotte de cinq unités qui naviguent entre le Cameroun, la Côte d'Ivoire et le Ghana vers le Royaume-Uni et le nord de l'Europe. Si un navire Colour Class remplit son contrat pour AEL, pourquoi ne le ferait-il pas pour d'autres grandes compagnies ayant conteneurisé leur filière banane ?

Plus largement, il serait intéressant de savoir si les transporteurs ont pressenti l'hémorragie tarifaire des reefers lors de l'accélération du mouvement de conteneurisation des 18 à 24 derniers mois. Cette tendance a vu un recul important des coûts d'exploitation et une rentabilité restaurée par des activités sèches. Les reefers spécialisés auraient préféré une approche tarifaire plus logique de la part des transporteurs. Au lieu de cela, face à la marée montante de capacité slot concurrente et à la guerre des prix que se sont livrées les lignes entre elles et avec les reefers pour remplir leurs navires, le mode reefer semblait bien plus fragilisé début décembre qu'il ne l'était en septembre.

Dans un tel contexte, la meilleure décision que Seatrade pouvait prendre était d'abandonner ce qu'elle avait créé. En fin de compte, il est quelque peu ironique de constater que la décision autour du Meridian avantage tout le monde : Seatrade a transformé une perte en profit et CMA CGM a gagné des expéditions importantes qu'elle n'aurait pas réussi à obtenir par ailleurs. La facilité relative avec laquelle l'opération s'est déroulée n'aura pas échappé aux autres transporteurs tels que Maersk Line, MSC et Hapag Lloyd aux stratégies reefers solides.

La décision de Seatrade a semble-t-il fait vaciller, peut-être définitivement, l'état d'esprit du monde reefer. Si CMA peut mettre la main sur l'activité reefer en Nouvelle-Zélande, quels autres marchés pourraient être convoités ? Et dans le cas d'une nouvelle perte, quelles en seraient alors les conséquences ?

La réponse à la première question s'est présentée début décembre, lorsque le reefer Cool Carriers a annoncé la fermeture de son service de transport de banane Coolman, de Colombie, Costa Rica et de République dominicaine vers le Royaume-Uni et le nord de l'Europe. L'opérateur a accusé l'alliance pernicieuse des distributeurs qui baissent les prix des bananes, et des lignes conteneurs qui poussent l'activité au-dessous du seuil de rentabilité pour s'assurer des contrats.

Il est de notoriété publique que les navires reefers sont vieux, que leur valeur est faible et que les tarifs de certains services de ligne reefer ne sont bientôt plus soutenables. Les transporteurs savent également que les choses vont changer, et doivent changer, étant donné que le tonnage reefer n'est pas remplacé. Face à un secteur des porte-conteneurs rationalisé en progression et un secteur reefer aux abois, les transporteurs vont pouvoir se mettre à table. Il ne serait pas étonnant que les lignes s'invitent au banquet, et plus tôt qu'on ne le croit. Mais sous quelle forme et quel serait le plat de résistance ?

L'hypothèse de départ est que les transporteurs sont intéressés par l'équipement : ils ont suffisamment de capacité pour ne pas s'embarasser d'un mode pour lequel ils n'ont pas d'expérience opérationnelle ni marketing. De la même manière, ils n'ont pas intérêt, ni ne sont incités, à allonger la durée de vie du mode concurrent ! Les lignes courent après les expéditions, et peut-être aussi l'informatique. La question qui se posera probablement est lequel de leurs services de ligne ou saisonniers, ayant jusque-là résisté à la tentation de changer de mode, sera le plus aisément

converti. Et éventuellement, quel personnel serait le plus à même d'accompagner la transition. Vu sous cet angle, CMA a pris quelques milles d'avances sur ses concurrents, tout simplement du fait qu'elle est la première à engager un dialogue avec le principal opérateur reefer ayant le plus de cargaisons.

L'accélération soudaine vers cette issue inéluctable soulève une question. La tendance peut-elle être inversée ? Bien évidemment que non ! Mais peut-on la freiner ? Possible, mais seulement grâce à l'intervention des affréteurs et chargeurs, dont la plupart sont délibérément complices de la déroute du mode. Le dénouement est proche !

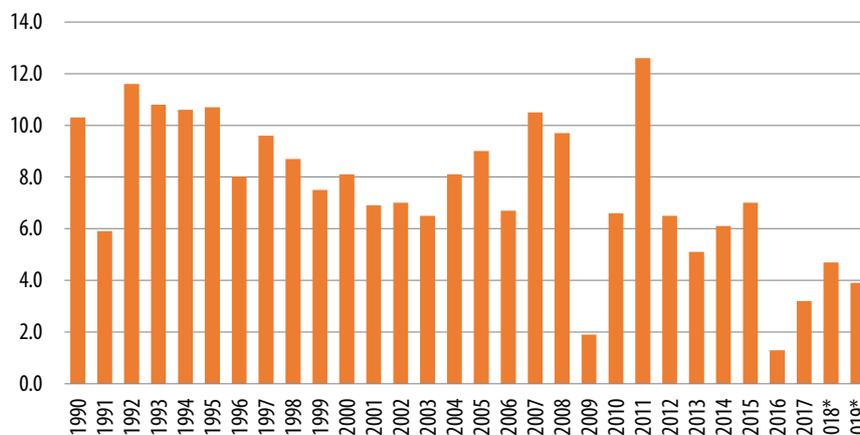
Est-ce si terrible ? Absolument pas ! La détérioration abrupte de la situation du grand segment tranche avec le succès des petites unités qui, début décembre, étaient sur le point de remporter le record des moyennes des rendements TCE du second semestre. Bien que ce segment affronte aussi des difficultés, les perspectives sont nettement meilleures.

Ceci s'explique en partie par le fait que les plus petites unités et handysizes appartiennent à un marché de niche qui n'attire pas l'attention des transporteurs et, de plus, que l'activité est si différente et compliquée à gérer d'un point de vue logistique qu'elles jouissent d'une immunité contre la convoitise des lignes et autres grands navires. Maintenant, si les transporteurs continuent de pousser les grandes unités en dehors de leurs cœurs d'activité, le danger est de voir certaines capacités relayées sur la place occupée par les petits navires.

Un autre vecteur de déclin est le manque d'investissement dans de nouveaux bateaux. Les petites unités affichent un âge moyen supérieur à celui des plus grands navires. À moins de se mettre à la construction navale, les affréteurs n'auront pas beaucoup le choix !

Fret maritime - Capacité de la flotte reefer - Taux de croissance

(en pourcentage / * prévisions / source : Andrew Foxcroft)



Prévisions

Il est étonnant que le mois de novembre se soit terminé avec un certain nombre de contrats d'affrètement, d'accords conventionnels et de renouvellements toujours en souffrance. Les affréteurs, avec trop de tonnage et trop peu de cargaisons, dressent un bilan décevant pour 2017 et entament 2018 avec appréhension en raison de l'arrivée annoncée d'une capacité supplémentaire et plus concurrentielle de porte-conteneurs. La capacité nette de l'ensemble de la flotte porte-conteneurs devrait augmenter de 7.1 % en 2018, si la livraison des 78 navires dépassant les 10 000 EVP, soit un total de 1.2 million d'EVP, n'est pas retardée.

Selon certaines assertions, le point de bascule pour les grands reefers se rapprocherait beaucoup plus vite que les prévisions ne l'avaient annoncé il y a seulement quelques mois. L'année 2018 va commencer en laissant un nombre important de grands navires sans contrat : sans marché spot pour récupérer quelque affrètement, ces unités disposent de moins en moins d'options de repli. Un soudain surcroît de démantèlements ne serait pas surprenant ! ■

Richard Bright, consultant
info@reefertrends.com

Conteneurs reefers

Le nombre total d'unités construites en 2017 représenterait 194 000 EVP, un chiffre supérieur à celui de 2016 avec 155 000 EVP confirmés. Le secteur devant démanteler environ 110 000 EVP cette année, l'impact net sur la taille de la flotte sera une croissance de 3.2 %, troisième croissance nette la plus faible derrière celles de 2016 (1.6 %) et de 2009 (1.9 %).

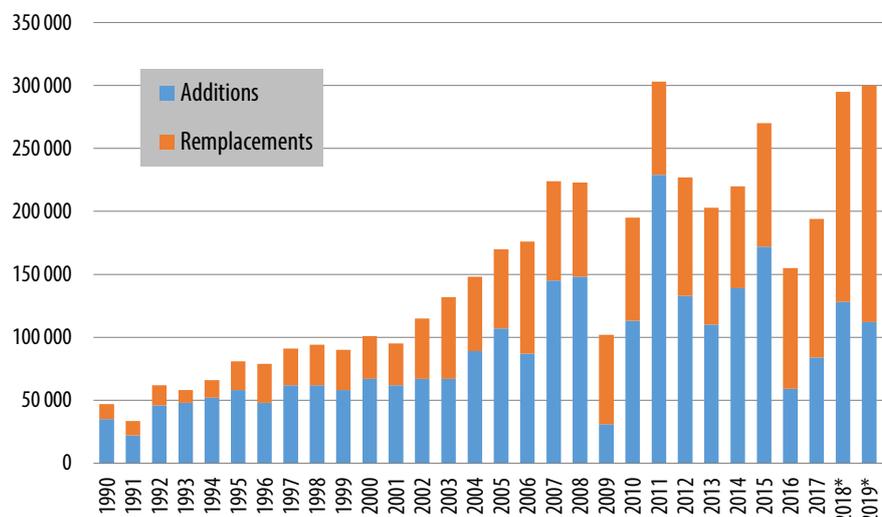
À partir de 2018, le secteur devra commencer à renouveler un minimum de 200 000 EVP (soit 100 000 unités) pour remplacer les pertes. Mais face à une demande croissante en capacité reefer et le mode des reefers spécialisés près de la phase terminale, le besoin d'un rebond de construction se fait déjà sentir.

Puisque le mode spécialisé est bien plus efficace dans le transport de produit reefer que les alternatives tierces, la perte des reefers spécialisés devra être plus que compensée par la production de conteneurs reefers. Concrètement, la production annuelle totale devra dépasser les 200 000 unités pendant trois à quatre ans. À 15 000 dollars le conteneur, on parle d'un investissement annuel de 3 milliards. Pour ce faire, les activités reefers devront atteindre un niveau de rentabilité nettement supérieur au niveau actuel pour les lignes conteneurs et les bailleurs de reefers.



Fret maritime - Capacité de la flotte reefer - Additions et remplacements

(en EVP / * prévisions / source : Andrew Foxcroft)



Prix de gros en Europe

Novembre 2017

| | | | | UNION EUROPÉENNE - EN EUROS | | | | |
|---------------------------|-------------------|----------------------------|------------------|-----------------------------|----------|-------|-----------|----------|
| | | | | France | Pays-Bas | UK | Allemagne | Belgique |
| ANANAS | Avion | MD-2 VICTORIA | BENIN | kg | 2.83 | | | |
| | | | MAURICE | Carton | | 13.50 | | |
| | | | MAURICE | kg | 3.40 | | | |
| | Bateau | MD-2 | REUNION | kg | 3.60 | | | |
| | | | COLOMBIE | Pièce | | | 1.13 | |
| | | | COSTA RICA | Carton | | 7.13 | | 7.00 |
| | | | COSTA RICA | kg | 0.90 | | | |
| | | | COSTA RICA | Pièce | | | 1.13 | |
| | | | COTE D'IVOIRE | kg | 0.85 | | | |
| PANAMA | kg | 0.80 | | | | | | |
| AVOCAT | Avion | TROPICAL | BRESIL | Carton | | | 18.06 | |
| | | | REP. DOMINICAINE | Carton | 14.00 | | | |
| | Bateau | FUERTE | AFRIQUE DU SUD | Carton | 13.50 | | | |
| | | | CHILI | Carton | 13.00 | | | |
| | | | ISRAEL | Carton | 11.00 | | | |
| | | | KENYA | Carton | 12.00 | | | |
| | | | PEROU | Carton | 13.00 | | | |
| | | | AFRIQUE DU SUD | Carton | 15.00 | | | |
| | | | CHILI | Carton | 12.42 | | 14.67 | 15.50 |
| | | | COLOMBIE | Carton | 11.00 | | | |
| | | | ISRAEL | Carton | 12.00 | | | |
| | | | KENYA | Carton | 13.50 | | | |
| | MEXIQUE | Carton | 12.25 | | | | | |
| | PEROU | Carton | 15.00 | | | | | |
| | Camion | HASS | GUATEMALA | Carton | | 13.50 | | |
| | | | MAROC | Carton | | | 15.00 | |
| | | | AFRIQUE DU SUD | Carton | 13.50 | | | |
| | | | ISRAEL | Carton | 10.50 | | | |
| | | | ISRAEL | Carton | 8.00 | 9.63 | | |
| | | | PEROU | Carton | 12.50 | | | |
| | | | AFRIQUE DU SUD | Carton | 14.00 | | | |
| ISRAEL | | | Carton | | 9.50 | | | |
| ESPAGNE | | | Carton | 10.00 | | | | |
| ESPAGNE | | | Carton | 15.50 | | | 15.00 | |
| ESPAGNE | | | Carton | 11.00 | | | | |
| ESPAGNE | Carton | 9.50 | | 7.33 | | | | |
| BANANE | Avion | PETITE | COLOMBIE | kg | 6.80 | | | |
| | | | EQUATEUR | kg | | 5.83 | | |
| | Bateau | PETITE | EQUATEUR | kg | 2.20 | | | |
| CARAMBOLE | Avion | | MALAISIE | kg | | 4.91 | | |
| CHAYOTTE | Bateau | | COSTA RICA | kg | | 1.50 | | |
| DATTE | Bateau | DEGLET MEDJOOL | ALGERIE | kg | 5.00 | 2.19 | | |
| | | | AFRIQUE DU SUD | kg | | 7.25 | | |
| | | | ISRAEL | kg | 11.00 | 7.95 | | |
| | | NON DETERMINE | ALGERIE | kg | | 3.30 | | |
| | | | ISRAEL | kg | | | 3.39 | |
| | | | TUNISIE | kg | | 2.00 | | |
| EDDOE | Bateau | | COSTA RICA | kg | | 2.10 | | |
| GINGEMBRE | Bateau | | CHINE | kg | 2.50 | 2.00 | 1.62 | |
| | | | PEROU | kg | | 2.04 | | |
| GOYAVE | Bateau | | BRESIL | kg | | 2.93 | | |
| GRENADE | Avion | NON DETERMINE WONDERFUL | TURQUIE | kg | | 2.29 | | |
| | | | ISRAEL | kg | 2.15 | | | |
| | Bateau | NON DETERMINE WONDERFUL | EGYPTE | kg | | 1.03 | 1.13 | |
| | | | TURQUIE | kg | | | 1.28 | |
| | | | EGYPTE | kg | 0.95 | | | |
| | | | MAROC | kg | 1.00 | 1.43 | | |
| | EARLY RED | | ISRAEL | kg | 1.15 | | | |
| | | | TURQUIE | kg | 1.25 | | | |
| | ACCO | | ISRAEL | kg | 1.05 | | | |
| | GRENADILLE | Avion | JAUNE | COLOMBIE | kg | | 9.00 | |
| EQUATEUR | | | | kg | | 7.20 | | |
| NON DETERMINE VIOLETTE | | | COLOMBIE | kg | 5.50 | 5.38 | | 4.50 |
| | | | VIETNAM | kg | 7.75 | | | |

| | | | | | UNION EUROPÉENNE - EN EUROS | | | | |
|---------------------|--------|--|-----------------|-----|-----------------------------|----------|-------|-----------|----------|
| | | | | | France | Pays-Bas | UK | Allemagne | Belgique |
| IGNAME | Bateau | | BRESIL | kg | | | 1.10 | | |
| | | | COTE D'IVOIRE | kg | 2.00 | | | | |
| | | | GHANA | kg | 1.30 | 1.53 | | | |
| KUMQUAT | Avion | | ISRAEL | kg | 4.50 | 6.00 | | | |
| LIME | Avion | | BRESIL | kg | 4.20 | | | | |
| | | | MEXIQUE | kg | 5.50 | | | | |
| | Bateau | | BRESIL | kg | 3.63 | 3.22 | 2.51 | 3.00 | |
| | | | MEXIQUE | kg | | 3.28 | 3.51 | | |
| LITCHI | Avion | | AFRIQUE DU SUD | kg | 10.00 | 8.75 | | | |
| | | | MADAGASCAR | kg | | | 9.03 | | |
| | | | BRANCHE MAURICE | kg | 19.00 | | | | |
| MANGOUSTAN | Avion | | INDONESIE | kg | | 9.00 | | | |
| MANGUE | Avion | NAM DOK MAI KEITT PALMER KENT | THAILANDE | kg | | 9.50 | | | |
| | | | BRESIL | kg | 6.00 | | | | |
| | | | BRESIL | kg | 6.53 | 5.91 | | | 5.34 |
| | Bateau | ATKINS NON DETERMINE KEITT PALMER KENT | PEROU | kg | 7.03 | 6.33 | | | |
| | | | BRESIL | kg | | 1.66 | | 1.44 | |
| | | | BRESIL | kg | | | 3.01 | | |
| | | | BRESIL | kg | | 1.81 | | 1.44 | 1.75 |
| | | | BRESIL | kg | | 1.81 | | 1.57 | |
| | | | BRESIL | kg | 2.03 | 1.88 | | | 1.75 |
| | | | BRESIL | kg | | | | | |
| MANIOC | Bateau | | COSTA RICA | kg | 1.30 | 1.22 | | | |
| MELON | Avion | CHARENTAIS | MAROC | kg | 3.00 | | | | |
| | | | SENEGAL | kg | 4.00 | | | | |
| | Bateau | CANTALOUPE GALIA HONEY DEW PASTEQUE PIEL DE SAPO SEEDLESS WATER CHARENTAIS | BRESIL | kg | 1.45 | 1.28 | 1.40 | 1.25 | |
| | | | BRESIL | kg | 1.30 | 1.47 | 1.61 | 1.25 | |
| | | | BRESIL | kg | 1.10 | 0.82 | 0.99 | 0.58 | |
| | | | BRESIL | kg | 0.70 | 0.81 | | | |
| | | | BRESIL | kg | 1.25 | 1.15 | 0.90 | | |
| | | | BRESIL | kg | 0.85 | 0.85 | 0.73 | | |
| | | | BRESIL | kg | 1.75 | 1.50 | | | |
| | | | BRESIL | kg | | | | | |
| NOIX DE COCO | Bateau | | COTE D'IVOIRE | Sac | 14.00 | 13.66 | 12.41 | | |
| | | | SRI LANKA | Sac | | | 13.54 | | |
| | | | THAILANDE | Sac | | 10.75 | | | |
| PAPAYE | Avion | FORMOSA NON DETERMINE | BRESIL | kg | | 2.84 | | | |
| | | | BRESIL | kg | 3.70 | 3.00 | 4.14 | | |
| | Bateau | | BRESIL | kg | | | 1.58 | | |
| PATATE DOUCE | Bateau | NON DETERMINE ROUGE/BLANCHE ROUGE/ROUGE | AFRIQUE DU SUD | kg | 1.50 | | | | |
| | | | EGYPTE | kg | 1.00 | 0.92 | 1.04 | | |
| | | | HONDURAS | kg | | 0.96 | | | |
| | | | HONDURAS | kg | | 1.45 | | | |
| | | | HONDURAS | kg | | 1.00 | | | |
| PHYSALIS | Avion | PRE-EMBALLÉ | COLOMBIE | kg | 9.50 | | | | |
| | Bateau | | COLOMBIE | kg | | 4.79 | 4.17 | | |
| PITAHAYA | Avion | JAUNE ROUGE | EQUATEUR | kg | | 10.00 | | | |
| | | | THAILANDE | kg | | 6.42 | | | |
| | | | INDONESIE | kg | | 10.40 | | | |
| PLANTAIN | Bateau | | COLOMBIE | kg | 1.20 | 1.25 | | | |
| | | | COSTA RICA | kg | | | 1.25 | | |
| | | | EQUATEUR | kg | 1.25 | | 0.72 | | |
| RAMBOUTAN | Avion | | VIETNAM | kg | 8.00 | | | | |
| | | | GUATEMALA | kg | | 8.00 | | | |
| TAMARILLO | Avion | | COLOMBIE | kg | | 7.00 | | | |
| TAMARIN | Avion | | THAILANDE | kg | | 3.60 | | | |
| TARO | Bateau | | COSTA RICA | kg | 2.50 | | | | |

Note : selon calibre

Ces prix ont été calculés à partir d'informations mensuelles transmises par Guido Bernardi (consultant). Email : guidobernardi@libero.it

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



Qualité et saveur assurées tout au long de l'année

Greenyard Fresh France est un acteur clé de la production, du conditionnement, de l'exportation, du stockage, du mûrissement 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.

La grande variété des origines et des marques proposées par Greenyard Fresh France pour votre approvisionnement en bananes vous assure de pouvoir satisfaire la demande et la segmentation de votre clientèle tout au long de l'année.



**FRUIT
LOGISTICA**

7|8|9 FÉVRIER 2018, BERLIN

RENCONTRONS-NOUS !
Hall 5.2, stand A-03

Greenyard Fresh France SAS

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 / contact@greenyardfresh.fr

www.greenyardfresh.fr

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

for a healthier future