

Octobre 2014 - n°226

FRuiTROP

Version française

Dossier du mois Litchi

**Tomate de
contre-saison**

**Une petite
révolution**

**Mangue de
Côte d'Ivoire**

**Bilan de
campagne
2014**

www.fruitrop.com

This is what I want!



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



www.delassus.com
info@delassus.com



Pour le droit d'ingérence ! Je propose que le concept soit étendu aux pays qui empoisonnent, en toute connaissance de cause, leur population. C'est une énième fois l'actualité qui me fait pousser ce cri de rage. Le scandale vient, on pourrait presque dire comme d'habitude, du Costa Rica et du secteur de la banane. Ce pays, qui se veut le champion de la biodiversité et de la préservation de l'environnement, défraye à nouveau la chronique par la présence avérée dans les urines de femmes enceintes de dérivés de Mancozèbe, fongicide utilisé à haute dose pour lutter contre la cercosporiose noire des bananiers. On est régulièrement épouvanté par ces scandales sanitaires de masse. Et si c'est le Costa Rica qui est aujourd'hui mis en cause, il ne faut pas s'y tromper, toutes les zones de production sont marquées du sceau de l'infamie. Et rares sont ceux, dans cette chaîne du déshonneur, qui échappent à la culpabilité : le producteur qui traite sans réfléchir, la société phytopharmaceutique qui vend ses produits sans contrôler leur utilisation et leur toxicité à long terme, l'importateur qui, malgré sa sur-certification, ferme les yeux, le distributeur qui vend sans chercher à comprendre, l'autorité nationale des pays importateurs qui, sous prétexte de souveraineté nationale, s'empêche même de se poser la question, le consommateur qui n'a, dans son logiciel d'achat, que la case « fruit à la plastique parfaite au prix le plus bas ». Et comme l'introspection doit commencer par soi-même : quid de la recherche agronomique ? Elle a parfois perdu son âme, parfois fermé les yeux, parfois refusé la compromission. On peut même penser qu'elle a en partie pris le bon chemin, celui de l'intensification écologique. Pour le reste, l'argent tentera d'apaiser les douleurs physiques et morales. Le Costa Rica, encore lui, a décidé de compenser les frais médicaux engagés par les 12 000 ouvriers de la bananeraie et leurs familles, exposés au Nemagon, nématocide tristement célèbre développé dans les années 70 par les firmes Dow Chemical et Shell Oil. Mais l'annonce ne dit rien de tous ceux que le poison a déjà tué. Des rumeurs circulent sur un possible ravalement gratuit de leur tombe...

Denis Loeillet



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

Directeur de publication
Hubert de Bon

Directeurs de la rédaction
Denis Loeillet et Eric Imbert

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Iconographie
Régis Domergue

Site internet
Actimage

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
www.fruitrop.com

Traducteurs
James Brownlee, Simon Barnard

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

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

Deux versions française et anglaise

© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
300 euros HT / 11 numéros par an
(éditions papier + électronique)

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



Sommaire

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

p. 2 SEPTEMBRE 2014

- **Banane** : La banane : ce qui va changer c'est votre façon de la déguster — consommation mondiale toujours au beau fixe.
- **Avocat** : Croissance en berne aux États-Unis au 2e trimestre — Avocat du Mexique : le cap du million de tonnes exportées vers les États-Unis en 2019 ?
- **Agrumes** : Pomelo de Floride : l'érosion de la production continue — Agrumes de Méditerranée : une grosse campagne en 2014-15, malgré un petit recul par rapport à la précédente — Variété de petits agrumes du mois : Oronules — Premier bilan pour les agrumes d'été.
- **Exotiques** : Litchi de l'océan Indien : précisions sur la prochaine campagne.
- **Racines & tubercules et autres exotiques**
- **Fret maritime et vie de la filière** : 4^e séminaire international en ACV sociale (4^e SocSem).

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

Le point sur...

- p. 14 • **Mangue de Côte d'Ivoire** — Bilan de campagne 2014
Alexis Moulin
- p. 20 • **Tomate de contre-saison** — Une petite révolution...
Cécilia Céleyrette

Dossier du mois par Pierre Gerbaud : LITCHI

- p. 28 • **Litchi de Madagascar en 2014-15** — Beau fixe sur la filière malgache
- p. 35 • **Statistiques et calendrier de production**
- p. 36 • **Défauts de qualité du litchi**
- p. 38 • **La culture du litchi**
- p. 42 • **Les variétés de litchi**

Prix de gros en Europe

- p. 43 **SEPTEMBRE 2014**

Photo couverture : © Clio Delanoue

Banane

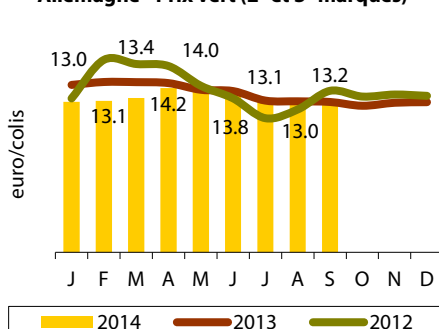
Septembre 2014

Même si toutes les origines ont débuté leur hausse saisonnière, le marché est resté modérément approvisionné et toutes les places européennes ont conservé un bon équilibre en septembre. Les apports du Costa Rica ont commencé à se développer, culminant en fin de mois à des niveaux supérieurs à ceux des années passées. L'Equateur a, lui, légèrement reculé par rapport à août en conservant des niveaux modérés, alors que la Colombie, malgré une légère progression, est restée très déficitaire (- 25 %) suite aux problèmes climatiques de mai. Par ailleurs, les Antilles ont également commencé leur hausse saisonnière début septembre, avec des niveaux supérieurs de 12 % à la moyenne, alors que les volumes d'Afrique, en augmentation à partir du milieu de mois, sont restés proches des moyennes de saison suite aux pertes de production en Côte d'Ivoire (inondations en juillet). Parallèlement, la demande sur les divers marchés a été dynamique, en phase avec l'offre disponible, et ce depuis fin août grâce à la fin des congés d'été et à des opérations de promotion dans la distribution. En Europe du Nord, les ventes ont suivi une progression saisonnière similaire à celle de 2013. En Europe du Sud, la demande a été surtout stimulée par les promotions. En revanche, les marchés de l'Est ont été plus difficiles en raison de prix trop élevés, malgré une offre modérée. En Espagne, la hausse des volumes de platano de Canarias dès mi-septembre, avec des niveaux revenus à la moyenne, a entraîné les prix à la baisse. En Russie, malgré une offre très limitée, la faible demande a contribué à la détérioration du marché. En France, l'augmentation des prix en vert démarrée fin août s'est poursuivie et les cours se sont stabilisés à partir de la semaine 37 à des niveaux supérieurs de 14 % à la moyenne.

EUROPE DU NORD - PRIX IMPORT

Septembre 2014	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
13.21 euros/colis	+ 2 %	- 2 %

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

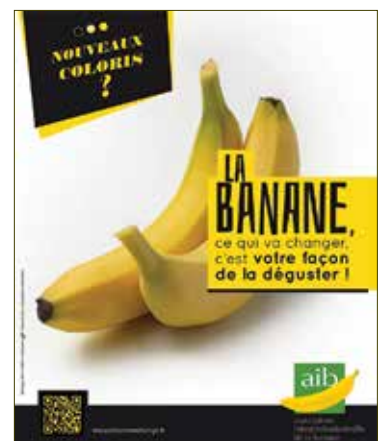


■ La banane : ce qui va changer c'est votre façon de la déguster.

Les travaux des professionnels de la filière banane réunis au sein de l'AIB (l'Assoban, la section banane de la CSIF, l'UFMB, l'UNCGFL, l'UNFD et la FCS) ont comme objectif la redynamisation de la consommation de la banane en France. En effet, avec 8.5 kg/habitant/an, la France est sous-consommatrice de banane par rapport à ses voisins européens, qui en consomment en moyenne 12 kg/habitant/an. Ainsi, après plus de deux années de travaux orchestrés par l'AIB, plusieurs documents à destination des consommateurs et des professionnels de la filière ont vu le jour dans le but de mieux faire connaître la banane aux consommateurs, de mieux préserver la qualité à tous les stades de la filière et de mieux mettre le produit en avant dans la distribution. C'est la première initiative regroupant autant de maillons de la filière en France et la première à l'échelle européenne depuis le Banana Group au Royaume-Uni dans les années 90. Mercredi 8 octobre 2014 s'est tenue, au marché de gros de Lyon-Corbas, la réunion de lancement des opérations de test — actions d'information auprès des consommateurs en point de vente et en restauration collective — et la présentation du recueil de fiches techniques sur la qualité de la banane élaboré avec le CIRAD et l'appui de l'ODEADOM, à destination des professionnels de la filière. Un suivi quantitatif sera effectué ainsi qu'une étude qualitative menée par le CTIFL auprès d'un groupe de 30 consommateurs, afin de mesurer l'impact des opérations de test. Les résultats seront disponibles en fin d'année.

Plus d'informations sur : www.labananechange.fr

Sources : AIB, CIRAD



EUROPE - PRIX DETAIL

Pays	Septembre 2014		Comparaison	
	type	euros/kg	Août 2014	moyenne 3 dernières années
France	normal	1.50	- 5 %	+ 3 %
	promotion	1.24	- 5 %	+ 4 %
Allemagne	normal	1.16	- 11 %	- 3 %
	discount	1.14	- 2 %	+ 6 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.14	- 1 %	- 5 %
	vrac	0.76	+ 1 %	+ 6 %
Espagne	platano	2.05	+ 10 %	+ 9 %
	banano	1.26	+ 1 %	- 6 %

CMA CGM

Votre expert mondial du transport réfrigéré



CMA CGM, 3^{ème} groupe mondial de transport maritime en conteneurs, est un expert incontournable de la logistique sous température dirigée.

Avec 170 lignes maritimes parcourant le monde entier, CMA CGM offre une large gamme de services grâce à un réseau international d'experts dans 85 pays, une flotte moderne de 170 000 EVP (20', 40' high cube, 45' pallet wide) et 150 000 prises reefer disponibles sur les 428 navires CMA CGM.

CMA CGM utilise des technologies de pointe afin d'assurer **un contrôle optimal de l'humidité, de l'atmosphère et de la température**. Ainsi, vos marchandises sont traitées avec le plus grand soin tout au long de leur transport.

Stay Cool with CMA CGM !



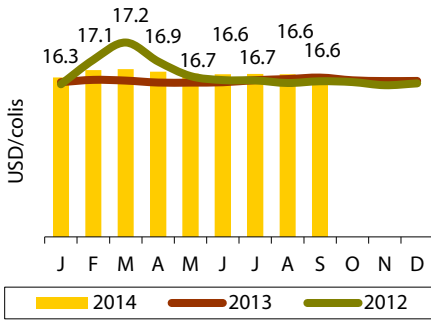
www.cma-cgm.com

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

Banane

ÉTATS-UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

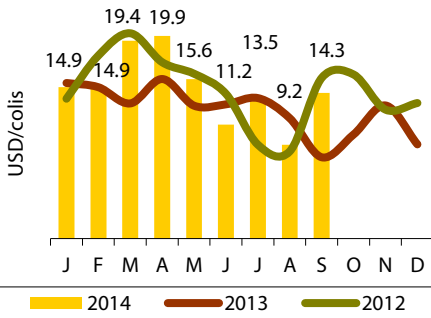


ÉTATS-UNIS - PRIX IMPORT

Septembre 2014	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
USD/colis		
16.60	0 %	+ 3 %

RUSSIE

Russie - Prix vert CIF St Petersburg

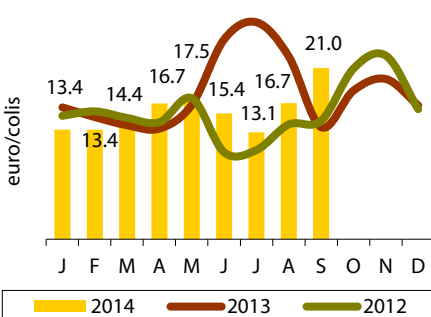


RUSSIE - PRIX IMPORT

Septembre 2014	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
USD/colis		
14.30	+ 55 %	+ 20 %

CANARIES

Espagne - Prix vert platano*



CANARIES - PRIX IMPORT*

Septembre 2014	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
euros/colis		
21.00	+ 26 %	+ 49 %

* équivalent colis 18.5 kg

Banane : consommation mondiale toujours au beau fixe. L'importation européenne de banane a progressé en août 2014 (+ 3 % par rapport à août 2013). Même si la progression est modérée (+ 11 000 tonnes supplémentaires), elle intervient pour le troisième mois d'affilée. Sur les huit premiers mois de 2014, c'est le 7^e mois de hausse et seul mai affiche un très léger déficit. Côté dollar, Équateur et Costa Rica sont en forte progression, alors que la Colombie creuse son déficit, handicapée depuis le printemps par des aléas climatiques graves. Sur les huit premiers mois, toutes les origines dollar mettent la pression sur le marché européen, mais c'est bien l'Équateur et, dans une moindre mesure, le Panama qui boucleront l'année en très large excédent. Rien que pour l'Équateur, ce sont plus de 100 000 tonnes supplémentaires qui ont été mises en marché par rapport à la même période de 2013. Côté ACP, le Cameroun est presque à l'équilibre sur huit mois, mais en retrait en août. Les effets des inondations dans le Niéky se traduisent désormais dans les chiffres export pour la Côte d'Ivoire avec 4 500 tonnes de moins en août, après une baisse de 1 700 tonnes en juillet. La République

dominicaine continue son développement sur un rythme élevé : + 3 000 tonnes en juillet et + 7 400 tonnes en août ! L'offre de bananes européennes progresse aussi rapidement que les importations : 12 % en août et + 5 % sur les huit premiers mois. Sur cette même période, la Guadeloupe fait la course en tête (+ 15 %), devant la Martinique (+ 4 %) et les Canaries (+ 3 %). Si l'on ajoute la production européenne de banane aux importations, on obtient une évaluation de la consommation nette de l'UE-28. Sur les douze derniers mois (septembre 2013 à août 2014), la consommation progresserait de près de 320 000 tonnes pour atteindre le chiffre record de 5.523 millions de tonnes. Selon les modèles de prévision, on devrait finir l'année 2014 à un peu plus de 5.6 millions de tonnes, ce qui serait un record absolu.

La tendance est à la stabilité du côté des États-Unis. La consommation augmente de 1 % sur les huit premiers mois de l'année, à 2.723 millions de tonnes. Toutes les origines progressent sauf le Honduras (- 3 %), la Colombie (- 17 %) et le Mexique (- 3 %) qui vont contre la tendance générale.

Source : CIRAD

Banane - Janvier à août 2014 (provisoire)

000 tonnes	2012	2013	2014	Ecart 2014/2013
UE-27 - Approvisionnement	3 469	3 577	3 759	+ 5 %
Total import, dont	3 054	3 187	3 347	+ 5 %
NPF	2 410	2 509	2 635	+ 5 %
ACP Afrique	312	349	373	+ 7 %
ACP autres	333	329	339	+ 3 %
Total UE, dont	415	391	412	+ 5 %
Martinique	121	120	124	+ 4 %
Guadeloupe	41	41	47	+ 15 %
Canaries	238	220	227	+ 3 %
USA - Import	2 938	3 055	3 094	+ 1 %
Réexportations	339	359	371	+ 3 %
Approvisionnement net	2 599	2 697	2 723	+ 1 %

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

EUROPE - VOLUMES IMPORTES - SEPTEMBRE 2014

Origine	Comparaison		
	août 2014	septembre 2013	cumul 2014 par rapport à 2013
Antilles	↗	+ 57 %	+ 8 %
Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire	↗	- 6 %	+ 3 %
Surinam	=	- 27 %	- 8 %
Canaries	↗	+ 3 %	+ 3 %
Dollar :			
Équateur	↘	+ 32 %	+ 38 %
Colombie*	↗	- 28 %	- 17 %
Costa Rica	↗↗	+ 121 %	+ 78 %

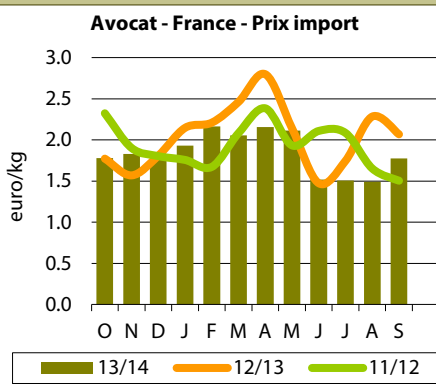
Estimation réalisée grâce à des sources professionnelles / * total toutes destinations

Avocat

Septembre 2014

Le marché est parvenu à reprendre pied, mais très progressivement. L'approvisionnement est revenu dès le début du mois sur des bases plus modérées, mais restant sensiblement supérieures à la moyenne tant en Hass qu'en variétés vertes. Pourtant, la saison chilienne a démarré tardivement et progressivement, compte tenu d'un important déficit de production cette saison. Cependant, les apports péruviens sont restés proches de leur rythme de pleine saison, alors que ceux d'Afrique du Sud, quoique déclinants, se sont montrés supérieurs à la moyenne. Quelques lots du Kenya et du Mexique ont complété l'offre de Hass. Par ailleurs la demande s'est montrée plutôt molle. Ainsi, la remontée des prix n'a été que très progressive, en particulier pour les petits calibres, un mouvement sensible ne se faisant sentir qu'en toute fin de mois.

© Guy Biehnier



■ Avocat : croissance en berne aux États-Unis au 2^e trimestre.

Les ventes d'avocat aux États-Unis se sont contractées de 1.5 % par rapport à 2013, après une progression de 10 % au 1^{er} trimestre. Une contre-performance qui n'est fort heureusement pas synonyme d'un début de désaffection des consommateurs américains pour le Hass. Pour preuve, les prix enregistrent une croissance parallèle de près de 16 %. C'est l'offre qui a fait défaut, notamment en gros fruits, surtout en raison de la faiblesse de la production californienne.

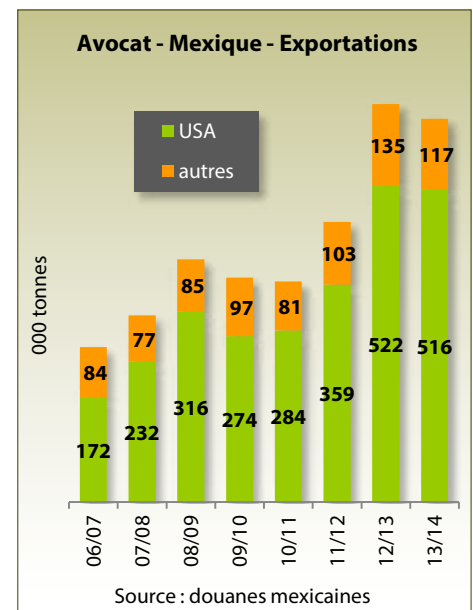
Source : HAB

■ Avocat du Mexique : le cap du million de tonnes exportées vers les États-Unis en 2019 ?

C'est ce que prévoit l'APEAM (Association des Producteurs et Exportateurs d'avocat du Mexique). Selon cet organisme, les envois vers le grand marché voisin, qui ont affiché un

niveau proche de 520 000 t en 2013-14, devraient plus que doubler d'ici la fin de la décennie. Une projection basée sur un taux de croissance de 15 % par an, conforme à celui enregistré en moyenne depuis 2006-07. L'hypothèse est-elle trop ambitieuse ? Les marchés de la côte Est seront-ils des relais de croissance suffisants pour compenser la tendance à la stabilisation de ceux de la côte Ouest, qui semblent arriver à maturité ? La question reste posée, et il vaudrait mieux que la réponse soit positive. Car, en tout état de cause, le Mexique devrait avoir le carburant pour alimenter cette dynamique vu le rythme de plantation annuel de l'ordre de 10 000 ha depuis 2010-11. Près de 11 000 ha additionnels de vergers du Michoacán ont été agréés par l'APHIS pour la campagne 2014-15, portant les surfaces totales pouvant exporter vers les États-Unis à 89 000 ha.

Source : APEAM



Source : douanes mexicaines

P R I X	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne 2 dernières années
		Vertes	6.50 - 7.00
	Hass	6.50 - 7.50	- 7 %

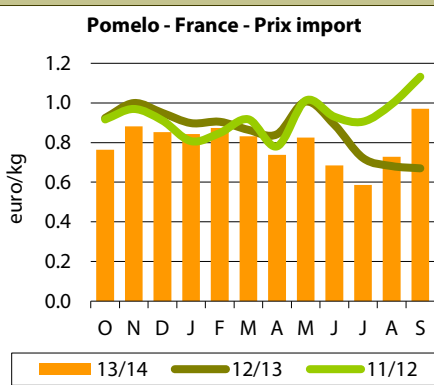
V O L U M E S	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
	Vertes	↘	+ 18 %
	Hass	↘	+ 17 %

V O L U M E S	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Afrique du Sud	↘	+ 13 %	Déclin de saison sur un calendrier normal (amorce de la baisse dès le début du mois), mais volumes 10 à 15 % supérieurs à la moyenne tant en Hass qu'en variétés vertes.	+ 23 %
	Pérou	⇒↘	+ 28 %	Aucune dégrue sensible et volumes très soutenus tout le mois.	+ 20 %
	Chili	↗	- 50 %	Démarrage tardif et très progressif de la saison, vu le déficit de production.	- 50 %
	Kenya	↘↘	- 35 %	Déclin précoce de la saison. Volumes de Hass très limités dès le début du mois.	- 3 %

Pomelo

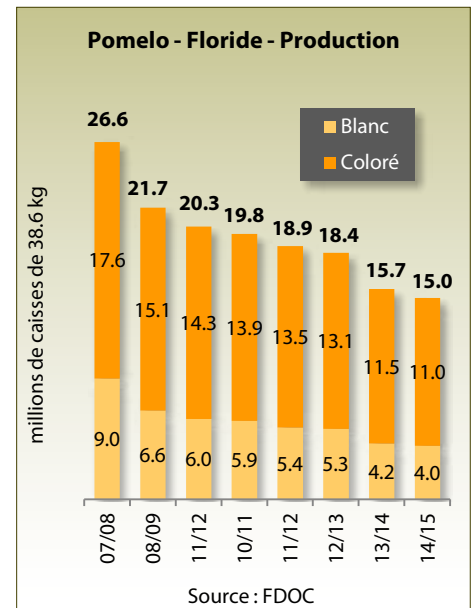
Septembre 2014

Enfin ! Le marché affiche un prix moyen supérieur à la moyenne, après une période de douze mois de dépression presque ininterrompue. La demande, ralentie par le maintien de températures quasi estivales, ne s'est pas montrée particulièrement dynamique. Cependant, l'offre de pomelo tardif d'Afrique du Sud a été sensiblement inférieure à la moyenne. De même, les volumes du Mexique ont été plutôt déficitaires pour les fruits originaires du Michoacán et plus encore pour ceux du Yucatán. Quelques lots israéliens ont complété l'offre à partir du milieu de mois. Les prix ont continué de se raffermir pendant tout le mois pour afficher un niveau très sensiblement supérieur à la moyenne.



■ **Pomelo de Floride : l'érosion de la production continue.** Avec 578 000 t attendues en 2014-15 (soit 15 millions de caisses culture), la production floridienne de pomelo accuse une baisse d'environ 500 000 colis par rapport à la saison précédente. Le Sunshine State reste de loin la première région de production au monde, mais sa récolte a fondu de 25 % en seulement cinq ans. Et encore faudrait-il que cette prévision se vérifie ! Le différentiel entre prévision initiale et réalisation finale a été d'environ 2 millions de colis au cours des deux saisons précédentes, en raison du greening et de l'importance des chutes physiologiques automnales et hivernales qui en découlent. Seul motif de réjouissance : le calibre, historiquement bas la saison passée, semble revenir à la moyenne. Doit-on prévoir un recul sensible des envois vers l'UE-28, d'autant que la baisse de l'euro face au dollar est un facteur aggravant ? C'est probable, mais il ne devrait pas être symétrique. L'effondrement des envois vers le Japon, marché très exigeant aux niveaux cosmétique et phytosanitaire, a permis de limiter l'impact de la baisse de la production sur les envois vers l'UE ces dernières saisons.

Source : FDOC



Source : FDOC

sensible de 10 à 14 % des récoltes espagnole et grecque, et surtout par un repli majeur de la production italienne qui chuterait de 24 %. La petite progression de 4 % de la récolte turque et celle plus sensible de Chypre (+ 13 %) et d'Israël (+ 20 %) ne feraient qu'atténuer la baisse globale. La famille des oranges serait la plus touchée et verrait sa production reculer de 10 % pour approcher le niveau de 2012-13. La récolte estimée à 11.4 millions de tonnes resterait néanmoins parmi les trois plus importantes jamais enregistrées. La baisse serait aussi très sensible et d'environ 7 % en pomelo, la production estimée à 580 000 t atteignant son plus bas niveau de ces dernières années en raison d'arrachages massifs. La récolte de citron reculerait de 4 % et afficherait, avec 2.9 millions de tonnes, un niveau conforme à la moyenne de ces dernières saisons. La baisse serait minime et d'environ 2 % en petits agrumes, la production restant dans les plus larges avec 6.2 millions de tonnes.

Source : CLAM

■ **Agrumes de Méditerranée : une grosse campagne en 2014-15, malgré un petit recul par rapport à la précédente.** Après une campagne 2013-14 record, la production méditerranéenne d'agrumes devrait enregistrer une baisse sensible de 7 % en 2014-15, selon les données du CLAM. Cependant, cette saison resterait parmi les trois plus importantes, avec une récolte d'environ 21 millions de tonnes. Ce mouvement s'explique par une baisse

PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis éq. 17 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Tropical	16.50-17.00	+ 8 %
Méditerranéen	15.50	+ 22 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Tropical		nd	nd
Méditerranéen		↗↗	- 6 %

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Afrique du Sud	↘	- 34 %	Volumes très limités et sensiblement inférieurs à la moyenne de pomelos originaires des zones tardives.	- 19 %
	Mexique	↗	nd	Démarrage de la saison en début de mois. Apports cumulés inférieurs à la moyenne.	nd
	Israël	↗↗	- 6 %	Démarrage de la saison, avec quelques volumes modérés.	- 6 %

UNIVEG, VOTRE CONNEXION DIRECTE VERS LA PRODUCTION



UNIVEG Katopé France est un acteur clé de la production, du conditionnement, de l'exportation, du stockage, du 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.

UNIVEG Katopé France propose un large assortiment d'agrumes tout au long des saisons.
En nouveauté cette année,

L'ARRIVÉE DU POMELOS DU MEXIQUE.



UNIVEG Katopé France S.A.

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

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

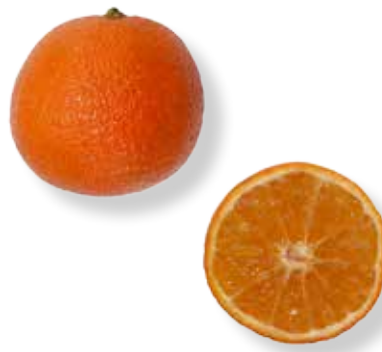
Content published by the Market News Service of CMAA - All rights reserved

 **UNIVEG**
KATOPÉ FRANCE

Orange

Septembre 2014

La fin de campagne de l'hémisphère Sud, qui paraissait bien engagée, a finalement été plus difficile que prévu. L'été indien a pesé sur la demande durant tout le mois. Cependant, la faiblesse des apports sud-africains, liée à une extrême prudence des exportateurs compte tenu des nouvelles dispositions sanitaires sanctionnant l'accès au marché européen, a mis le marché en état de sous-approvisionnement, en particulier en ce qui concerne les fruits de petite taille. Les prix se sont raffermis jusqu'en milieu de mois. Par la suite, la remontée sensible et inattendue des arrivages de Valencia d'Afrique du Sud a provoqué une inversion de tendance brutale, dans un contexte de demande toujours lente. Les cours se sont érodés pour atteindre un niveau sensiblement inférieur à la moyenne en fin de mois.



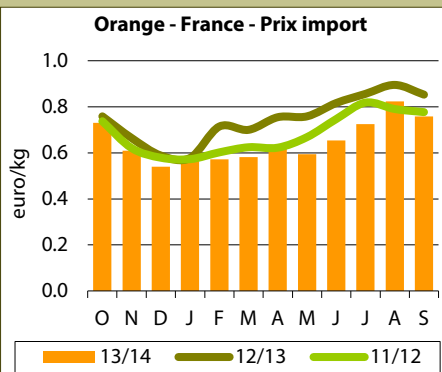
■ **Variété de petits agrumes du mois : Oronules.** Il s'agit d'une mutation spontanée de clémentine Fine détectée en 1970 à Nules, près de Castellón en Espagne. L'épiderme est d'une couleur attractive orange prononcé. La pulpe est tendre, riche en jus, au goût agréable. En revanche, sa taille est plutôt faible, tout comme sa parente. Sa conduite au champ et en post-récolte est assez délicate.

Source : CIRAD

■ **Premier bilan pour les agrumes d'été.** Les chiffres professionnels permettent de dresser un premier bilan de la campagne d'agrumes d'été. La baisse serait aussi radicale que prévu pour l'Argentine et d'environ 40 % par rapport à la saison passée. Un effondrement conjoncturel à mettre évidemment surtout au passif du citron, dont la baisse de 50 % à l'export semble avoir été aussi forte que celle annoncée pour la production. Les petits agrumes et l'orange veraient leurs envois se contracter de 15 à 20 %. Quant au pomelo, il ne fait pratiquement plus partie de l'offre export argentine, les envois n'ayant

pas atteint les 50 tonnes. Si la campagne a été particulièrement difficile pour l'Afrique du Sud (contraintes sanitaires renforcées dans l'UE, difficultés commerciales en pomelo, marché russe peu attractif), le bilan en volumes n'en est pas moins satisfaisant, grâce au gros travail réalisé pour développer les envois vers l'Asie. Les exportations globales reculent de seulement 3 % par rapport à la campagne record 2013. La progression structurelle des envois de petits agrumes, le manque de citron d'Argentine et un marché quasi stable en Navel ont permis de compenser la faible baisse des volumes de Valencia et surtout de pomelo.

Sources professionnelles, CIRAD



en tonnes	en 2014	Comparé avec 2013	
		Monde	UE-28
Citron	152 000	- 46 %	- 48 %
Orange	43 000	- 46 %	- 17 %
Petits agrumes	81 000	- 9 %	- 14 %
Total	276 000	- 39 %	- 41 %

Sources professionnelles

en millions de colis	au 17/10/14	Comparé avec 2013	
		Monde	UE-28
Citron	12.9	+ 23 %	+ 29 %
Navel	26.1	+ 2 %	- 14 %
Valencia	44.6	- 5 %	- 14 %
Petits agrumes	9.6	+ 15 %	+ 2 %
Pomelo	14.8	- 17 %	- 33 %
Total	108	- 2 %	- 14 %

Source : CGA

PRIX	Type	Prix moyen mensuel	Par rapport à moyenne 2 dernières années
		euros/carton 15 kg	
	Orange de table	nd	nd
	Orange à jus	12.00-12.50	0 %

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
	Orange de table	↘	- 2 %
	Orange à jus	↗	- 7 %

VOLUMES	Variétés par origine	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Valencia d'Argentine	↘	-25 %	Apports se maintenant à un niveau inférieur à la moyenne.	-17 %
	Valencia d'Afrique du Sud	↗	-5 %	Hausse tardive et marquée des volumes, permettant d'afficher un déficit d'arrivages inférieur à celui des mois précédents.	-16 %
	Navel d'Afrique du Sud	↘↘	-2 %	Quelques derniers apports très limités.	-11 %

Ananas

Septembre 2014

Début septembre, la réduction de l'offre de Sweet, amorcée en août, a commencé à produire ses effets. Au cours de la première quinzaine, l'offre a souvent été inférieure à la demande. Le marché a alors semblé plus tonique car les opérateurs avaient un peu plus de difficulté à s'approvisionner en fruits. De plus, l'offre a paru déséquilibrée par une présence moindre des fruits de gros calibres, qui se valorisaient d'autant mieux. Cette tendance s'est confirmée au cours de la deuxième quinzaine. Pour autant, les cours ne se sont pas envolés, mais les ventes se faisaient à des prix plus fermes. Ce sont les marques établies, moins pourvues en fruits, qui ont su le mieux tirer leur épingle du jeu avec des cours qui n'ont cessé de croître tout au long du mois.

L'offre de Cayenne, extrêmement confidentielle, n'a été disponible qu'au cours de la deuxième quinzaine.

Tout au long du mois, l'offre a été assez réduite sur le marché de l'ananas avion. Cette situation a permis aux opérateurs de bien écouler les quelques fruits en leur possession, sur des bases de cours plutôt fermes. Au cours de la première quinzaine, la faiblesse de l'offre a été liée à des soucis en zones de production, notamment au Cameroun qui a été le plus impacté. Au cours de la deuxième quinzaine, la réduction de l'offre a principalement découlé de la grève de la compagnie Air France. Les fruits du Bénin ont alors été plus limités. La crainte qui a agité les marchés en début de mois (suite au risque d'application de droits de douane pour non-signature des accords APE) concernant les exportations camerounaises et ivoiriennes a été de courte durée.

L'offre de Pain de sucre s'est bien vendue entre 1.80 et 2.05 euros/kg selon les volumes mis en marché.

L'offre de Victoria plus conséquente, surtout celle de la Réunion, a eu du mal à se vendre car les acheteurs n'étaient pas vraiment intéressés par le fruit. Pourtant, les cours sont restés stables.

ANANAS — PRIX IMPORT

Semaines 36 à 39	Min	Max
	Par avion (euros/kg)	
Cayenne lisse	1.70	2.10
Victoria	3.00	3.70
Par bateau (euros/colis)		
Sweet	6.00	9.00

Mangue

Septembre 2014

Le marché européen de la mangue a été régulièrement approvisionné par le Brésil avec des quantités modestes, essentiellement de Tommy Atkins et en moindre part de Keitt. Ces marchandises se sont écoulées principalement sur les marchés nord-européens. Les livraisons brésiliennes sont restées contenues vers le marché européen, alors qu'elles s'étoffaient plus amplement vers les marchés nord-américains. Israël et Porto Rico assuraient quant à eux un approvisionnement en baisse, annonçant leur prochaine fin de campagne. En première quinzaine du mois, les derniers lots du Sénégal étaient mis en marché à des prix en recul compte tenu de la fréquente dégradation qualitative des fruits. En seconde quinzaine, la baisse globale des quantités réceptionnées ainsi qu'une légère dynamisation de la demande favorisaient un raffermissement des cours des mangues acheminées par bateau. Parallèlement, l'offre espagnole d'Osteen s'intensifiait fortement, s'accompagnant d'un tassement des prix de vente. Cette origine expédiait également de petits lots d'Irwin de qualité avion, bien valorisés sur un marché dépourvu de marchandises haut de

gamme. En fin de mois débutaient les premières expéditions de Kent, diversement valorisées selon la coloration des fruits.

L'offre espagnole compensait la faiblesse des arrivages par avion et constituait une véritable alternative face à une offre avion globalement peu attractive. Après la disparition des derniers lots du Sénégal en première quinzaine, le marché de la mangue avion restait tributaire d'Israël, dont les fruits se vendaient à des prix fléchissant en seconde partie du mois. Quelques lots de Kent d'Égypte complétaient l'approvisionnement, avec des fruits de bonne qualité gustative mais visuellement peu attractifs.

MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes)

Semaines 2014	36	37	38	39
Par avion				
Sénégal	5	-	-	-
Par bateau				
Brésil	400	500	530	680
Sénégal	110	-	-	-

EUROPE

MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Semaines 2014		36	37	38	39	Moyenne sept. 2014	Moyenne sept. 2013
Par avion (euros/kg)							
Sénégal	Kent	4.00	4.00	-	-	4.00	3.40-4.50
Israël	Kent	3.00-3.50	3.00-3.50	3.00-3.30	3.00-3.30	3.00-3.40	3.50-4.10
Egypte	Kent	3.00-4.00	3.00-4.00	3.80-4.50	4.00-4.50	3.45-4.25	4.05-4.25
Par bateau (euros/colis)							
Brésil	Keitt	-	-	6.00-7.00	6.00-7.00	6.00-7.00	-
Israël	Kent	5.00-6.00	5.50-6.50	-	-	5.25-6.25	7.00-7.85
Israël	Keitt	-	-	5.00-6.00	5.00-6.00	5.00-6.00	7.00-7.75
Sénégal	Kent	4.00-5.00	4.00-5.00	-	-	4.00-5.00	-
Porto Rico	Keitt	6.00	5.50-6.50	5.00-6.00	5.00-6.00	5.35-6.10	7.00-8.00
Par camion (euros/colis)							
Espagne	Osteen	6.50-8.00	5.50-6.50	5.00-6.00	5.50-7.00	5.60-6.90	8.25-10.50
Espagne	Irwin	16-20	16-20	16-20	18	16.50-19.50	-
Espagne	Kent	-	-	-	14-20	14-20	-

ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2014		36	37	38	39
Par avion (euros/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.70-1.90	1.80-1.95	1.80-2.00	1.80-2.00
	Cameroun	1.70-1.90	1.80-1.95	1.80-2.00	1.80-2.00
	Ghana	1.80-1.90	1.85-2.05	1.90-2.05	1.90-2.10
Victoria	Réunion	3.30-3.70	3.30-3.70	3.00-3.60	3.00-3.50
	Maurice	3.00-3.30	3.00-3.30	3.00-3.40	3.20-3.40
Par bateau (euros/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	-	-	6.00-8.00	6.00-7.50
Sweet	Côte d'Ivoire	6.00-8.00	6.00-8.00	7.00-9.00	7.00-9.00
	Ghana	6.00-8.00	6.00-8.00	7.00-9.00	7.00-9.00
	Costa Rica	6.00-8.00	6.00-8.00	6.00-8.00	6.50-8.00

Racines & tubercules

2^e et 3^e trimestres 2014

La période a été marquée par des hausses de prix ponctuelles pour des produits dont l'approvisionnement se raréfiait. Les autres produits ont, quant à eux, conservé des cours relativement stables, sauf variations de détail.

Patate douce (PD)

Le marché des patates douces à peau rouge et chair blanche a été approvisionné régulièrement aux 2^e et 3^e trimestres 2014 par des produits d'Afrique du Sud. Leurs prix restaient stables d'avril à fin juin, puis fléchissaient légèrement en juillet et août, période de moindre consommation, pour revenir en septembre à leur niveau initial. Parallèlement, l'Égypte fournissait le marché avec une interruption de mi-juillet à début septembre. D'avril à juillet, les prix se maintenaient autour de 0.80 euro/kg en moyenne, alors que la nouvelle récolte en septembre obtenait des cours plus élevés, mais en rapide diminution. Le Honduras complétait l'approvisionnement en juillet-août et obtenait des prix supérieurs à ceux des produits sud-africains. En septembre démarrait la campagne des ori-

gines européennes, plus particulièrement l'Espagne dont les cours variaient selon la qualité des marchandises. L'approvisionnement des patates douces à chair orange a été assuré par Israël et le Honduras. Les cours des produits israéliens ont été soutenus, avec une nette progression de mi-juillet à fin août en raison d'une offre restreinte. Ils s'inclinaient ensuite du fait de l'augmentation et de la diversification de l'offre. Les marchandises du Honduras suivaient la même évolution, mais à un niveau de prix inférieur de 0.20 à 0.30 euro/kg par rapport à la concurrence israélienne. Les États-Unis livraient aussi des patates douces, mais moins régulièrement, d'avril à mai et de mi-juillet à mi-août.

Igname

D'avril à mi-juillet, le Ghana a régulièrement approvisionné le marché avec des ignames blanches vendues à des prix fléchissant de juin à mi-juillet, date à laquelle la nouvelle récolte apparaissait. Dès lors, le marché s'orientait sensiblement à la hausse pour la nouvelle récolte et à la baisse pour les lots de resserre. Les prix fléchissaient de nouveau en septembre, parallèlement à

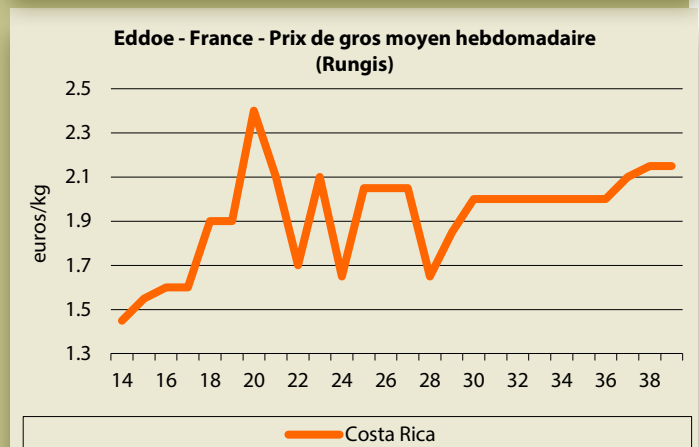
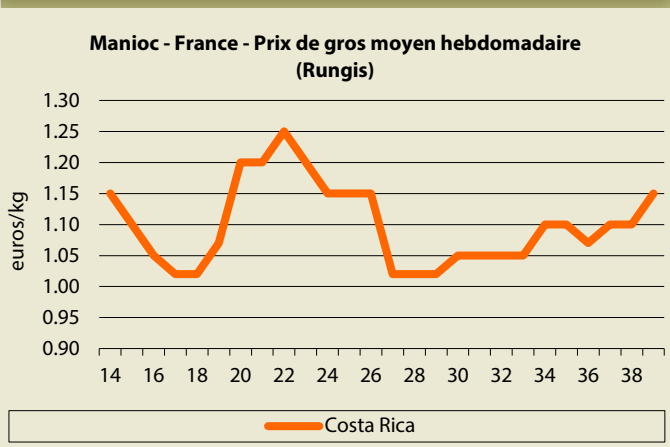
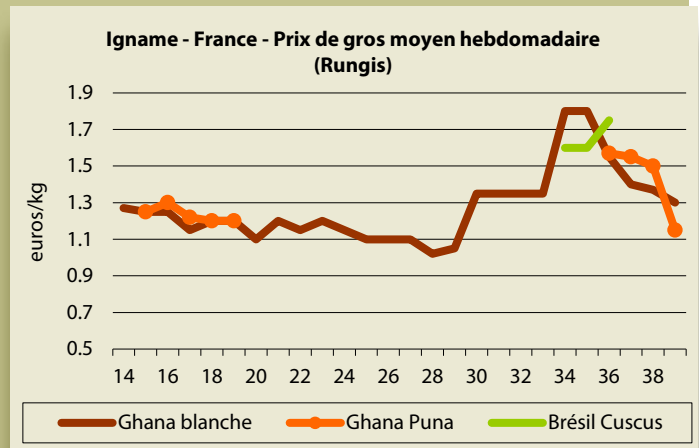
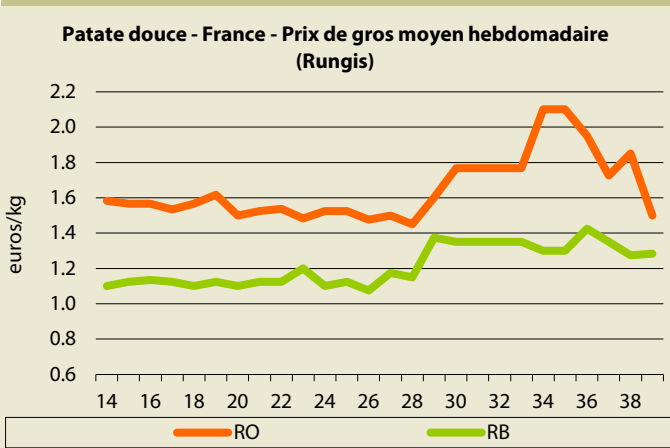
l'amplification de l'offre ghanéenne. Cette origine fournissait également des ignames Puna de façon plus aléatoire. En août, quelques lots de Cuscus complétaient l'approvisionnement.

Manioc

Variation minimale du cours du manioc du Costa Rica, avec une amplitude maximale de 0.20 euro/kg. C'est en mai et juin que les prix plafonnaient à 1.20 euro/kg en raison d'un approvisionnement moindre.

Eddoe

Habituellement vendus autour de 1.50-1.60 euro/kg, les eddoes du Costa Rica ont vu leur prix progresser à partir de mi-avril jusqu'à 2.00 euros/kg et plus ponctuellement. Cette évolution est en relation avec la limitation des livraisons sur le marché européen. De mai à septembre, les prix ont parfois varié au gré des disponibilités, mais aussi selon les calibres, les plus gros obtenant les cours les plus élevés. En avril, quelques lots de République dominicaine venaient enrichir l'offre, mais ce flux se tarissait rapidement.



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

Autres exotiques

2^e et 3^e trimestres 2014

Banane plantain

Le marché a été approvisionné par la Colombie et l'Équateur, avec des hausses de prix en mai et de fin août à septembre. Ces progressions de prix se sont réalisées alors que l'approvisionnement était moins important. Quelques baisses ponctuelles ont également été observées au cours de la période considérée, imputables à la dégradation qualitative de certains lots dont la maturité s'avérait avancée dès leur réception. De façon générale, les produits colombiens ont obtenu des cours légèrement supérieurs à ceux enregistrés pour leurs concurrents équatoriens.

Chayotte et christophine

Les cours ont été réguliers pour les chayottes et christophines du Costa Rica d'avril à septembre. Le moindre approvisionnement en christophine en août favorisait une progression des prix. A partir de la seconde quinzaine d'août débutait la campagne de commercialisation des chayottes et christophines de production française. Elles s'écoulaient à des prix légèrement su-

périeurs à ceux pratiqués pour les produits du Costa Rica. En seconde quinzaine de septembre, le prix des chayottes françaises augmentait légèrement, dans un contexte d'offre plus restreinte. De mai à mi-août, la Martinique expédiait quelques lots de christophine par avion, vendus sur la base de 2.80 euros/kg.

Dasheen

Le cours des dasheens de Saint Vincent, principal fournisseur du marché, a lentement progressé d'avril à mi-juillet, avant de connaître un repli d'environ un mois. En seconde quinzaine d'août, les cours repartaient à la hausse. Ce mouvement s'amplifiait tout au long du mois de septembre. La hausse des prix des dasheens découle de la faible production de Saint Vincent. Les livraisons ont été irrégulières, les exportateurs devant attendre de disposer d'une quantité suffisante de produits pour charger les conteneurs maritimes. La Martinique expédiait également des dasheens en petite quantité. Acheminés par avion, ils se sont écoulés sur la base de 3.90 euros/kg en moyenne.

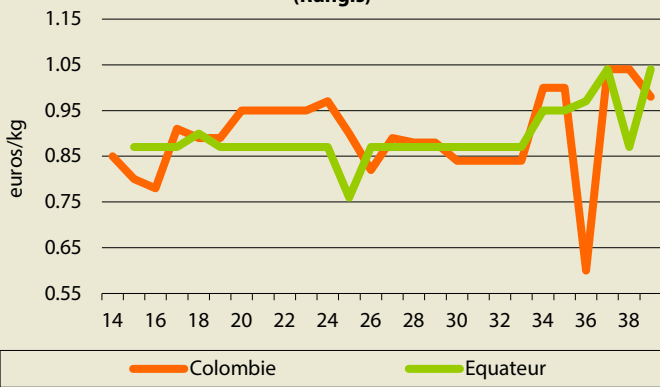
Piment antillais

L'essentiel de l'approvisionnement en piment antillais provenait de République dominicaine d'avril à mi-août. Ces produits se sont vendus sur des bases de prix globalement stables. Les livraisons cessaient avec l'apparition des productions européennes (Portugal et France). Les Antilles françaises fournissaient également le marché avec des quantités plus limitées. Les livraisons de Guadeloupe, régulièrement valorisées, s'interrompaient en même temps que celles de République dominicaine du fait de la concurrence des productions européennes. Quant aux livraisons de Martinique, elles couvraient toute la période considérée avec des variations de prix importantes selon le niveau de l'offre et aussi la qualité des produits.

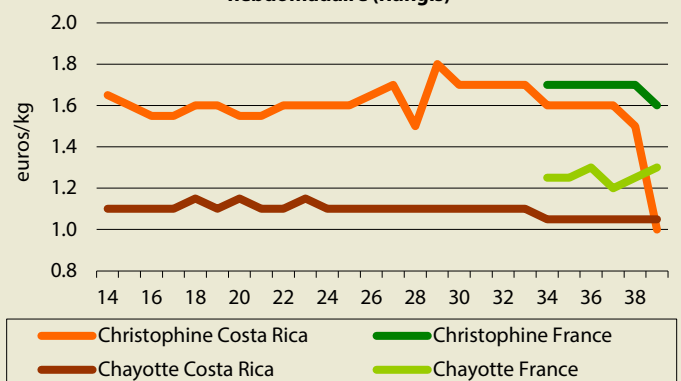


© Guy Balthazar

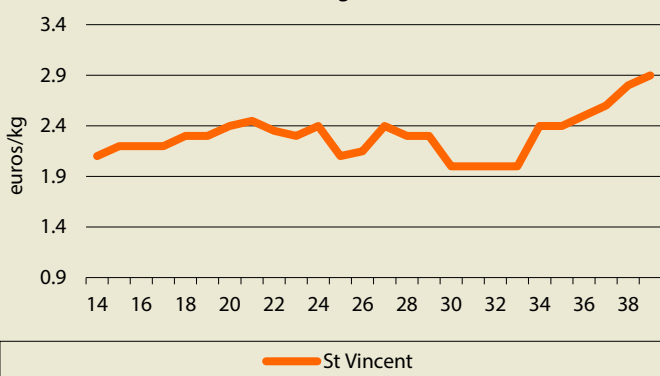
Plantain - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)



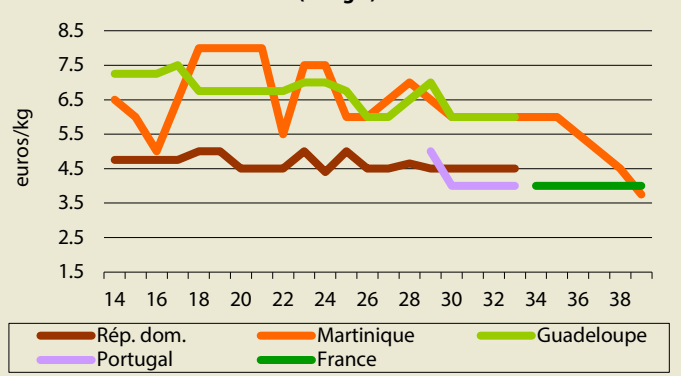
Chayotte et christophine - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)



Dasheen - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)



Piment antillais - France - Prix de gros moyen hebdomadaire (Rungis)





Chambre Syndicale des Importateurs Français de Fruits et Légumes frais

Retrouvez les services de la CSIF sur
www.csif.eu

*Un espace adhérent entièrement dédié à l'importation
de F&L frais et aux actualités de la filière*

ESPACE ADHÉRENT

Identifiant

Mot de passe

Mot de passe oublié?

ACCES DIRECT

- Devenir adhérent
- Découvrir nos métiers



FeL PARTENARIAT

1. Actualités
2. Conventions et procédures :
*Conventions CSIF/DGCCRF,
CSIF/entreprise, procédures FeL
PARTENARIAT, fiches et guides pratiques,
dossier d'engagement,
information au fournisseur*
3. Gestion de crises

Actualités

1. La Newsletter des importateurs (CSIF)
2. Newsletters et revues de presse européennes (Freshfel)
3. Lettres CGI

Qualité

1. Résidus de pesticides : contrôles renforcés à l'importation, bilan FeL PARTENARIAT
2. Additifs, contaminants et synergistes
3. Métaux lourds
4. Risques microbiologiques
5. Phytosanitaire : fréquence des contrôles phytosanitaires dans les PEC, Citrus Black Spot, norme NIMP 15
6. Publications et bilans officiels : DGCCRF, DGAL, DG SANCO, EFSA, RASFF

Transport et logistique

1. Maritime
2. Routier : péage de transit poids lourds
3. Divers : hauteur de palettes

Economie et statistiques

1. Commerce extérieur et marché européen : bilan des importations annuelles / Consommation monitor / Etudes de marché par produit - prévisions de récolte
2. Marché français : consommation (achats de F&L frais par les ménages français) / Bilans de campagnes : ananas, avocat, banane, fruits à noyau, agrumes, melon, tomate...
3. Etudes diverses : baromètre CGI, études CREDOC

Dossiers CSIF

1. Développement durable : projet FLONUDEP, affichage environnemental
2. Image et défense du métier : argumentaire gestion de crise, présentation des métiers de l'import en F&L

Réglementation et codes d'usage

1. Réglementation «Qualité» : Règles de commercialisation / Sanitaire et Hygiène (LMR, traitements post-récoltes, contaminants, rapports officiels EFSA/DGCCRF, guide de bonnes pratiques hygiéniques...) / Traçabilité / Réglementation produit (normes de commercialisation et accords interprofessionnels applicables pour chaque F&L)
2. Veille réglementaire : actualités réglementaires hebdomadaires
3. Codes d'usage et règles commerciales : LMA/LME, contrats et incoterms
4. Import : dédouanement, contrôles des fraudes, contrôles phytosanitaires, prix d'entrée, accords préférentiels, certificats et licences

Contacts et informations

3, avenue du Viaduc - Bât.B3 Fruileg
CP 60767 - 94594 RUNGIS CEDEX
Email : contact@csif.eu
Tel. : 01 45 60 72 80

Fret maritime

Septembre 2014

Après une fin août animée, les gros navires se sont retrouvés dans le pot au noir en septembre. Face au prix CIF des bananes relativement élevées en Méditerranée en raison de la forte demande en fruits d'Équateur, l'affréteur slovène Rastoder s'est montré prudent en répartissant son approvisionnement régulier de banane sur un service de ligne tiers en tonnage handysize, selon un tarif établi au colis bien inférieur aux contrats d'affrètement proposés par les grandes compagnies pour des navires plus importants et disposant de bonnes capacités d'arrimage sur le pont. Il n'y a pas eu d'excédent de banane à l'Est du canal du Panama, ni bien sûr d'excédent d'agrumes en Argentine. L'année dernière, le volume de bananes colombiennes avait occupé 1 à 2 navires hebdomadaires en septembre. Cette absence de demande a fait sombrer les navires haut de gamme, jusqu'à ce que l'une des grandes compagnies réagisse. Le mois s'est terminé avec 5 à 6 navires disponibles à Cristobal et peu de perspectives de changement. Les implications du nouveau service hebdomadaire à forte capacité reefer de la Hamburg Süd, entre la Colombie, l'Amérique centrale et les ports de Marín, Anvers, Londres et Hambourg, ne peuvent encore être évaluées sur les services de reefers spécialisés, le mystère planant sur les chargeurs principaux du transporteur. Les premières spéculations donnent le nom de Del Monte, la multinationale devant redistribuer son tonnage en affrètement de longue durée avec Star Reefers pour diminuer son volume de banane transatlantique. Bien que les contrats proposés aux grandes compagnies par les lignes conteneurs sur le court terme soient alléchants, les multinationales doivent bien se rendre compte qu'elles se tirent une balle dans le pied sur le long terme lorsqu'elles confient des volumes réguliers sur ces services. À moins de contrôler l'ensemble de la production de banane à la source, ou d'occuper tous les slots reefers sur chaque service, les expéditeurs ou réceptionnaires concurrents trouveront toujours de la capacité à exploiter et à facturer sous une marque commune pour gagner des parts de marché aux dépens des multinationales.

■ **Litchi de l'océan Indien : précisions sur la prochaine campagne.** Alors que la campagne d'exportation de litchi de Madagascar se présente de façon identique à celle de l'année dernière en termes de quantité et de calendrier, il semble que les envois d'Afrique du Sud et de Maurice seront légèrement décalés dans le temps. Les premiers lots de Maurice seraient disponibles à partir de la semaine 46, alors qu'ils avaient été réceptionnés en semaine 45 en 2013. Les expéditions d'Afrique du Sud seraient beaucoup plus tardives qu'en 2013 où, particulièrement précoces, elles avaient inauguré la campagne de la zone de l'océan Indien. Elles n'interviendraient qu'à partir de la seconde quinzaine de novembre cette année.

Le passage du cyclone Bejisa à la Réunion dans les premiers jours de 2013, qui avait écourté la campagne de commercialisation, ne semble pas avoir fortement affecté sa production. La charge des arbres paraît conforme à la normale. Les premières expéditions sont annoncées pour la semaine 47.

Source : Pierre Gerbaud



© Guy Behringer



■ **Le 4^e séminaire international en ACV sociale (4^e SocSem)** aura lieu du 19 au 21 novembre 2014 à Montpellier (France). Il s'adresse principalement aux responsables de l'évaluation sociale des chaînes de produits dans les entreprises, aux chercheurs intéressés par l'ACV sociale, et aux étudiants interpellés par les questions d'évaluation sociale. La quête des aspects et des effets sociaux les plus pertinents est en pleine ébullition. Ce quatrième séminaire international souhaite proposer une tribune pour communiquer les avancées les plus récentes à la fois dans l'évaluation des comportements sociaux des entreprises, et dans l'évaluation des conséquences sociales des changements (que ce soit à partir de causes environnementales, sociales ou autres). Le site internet ci-dessous permettra de suivre les débats en streaming et de consulter les proceedings (décembre). L'inscription est gratuite, mais obligatoire via le site.

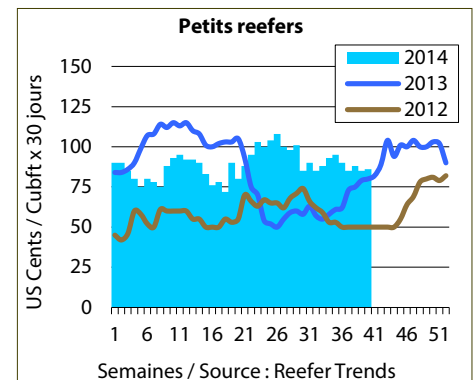
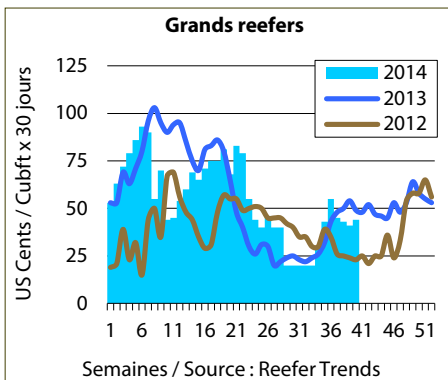
social-lca.cirad.fr

Source : CIRAD

reefertrends

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

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer



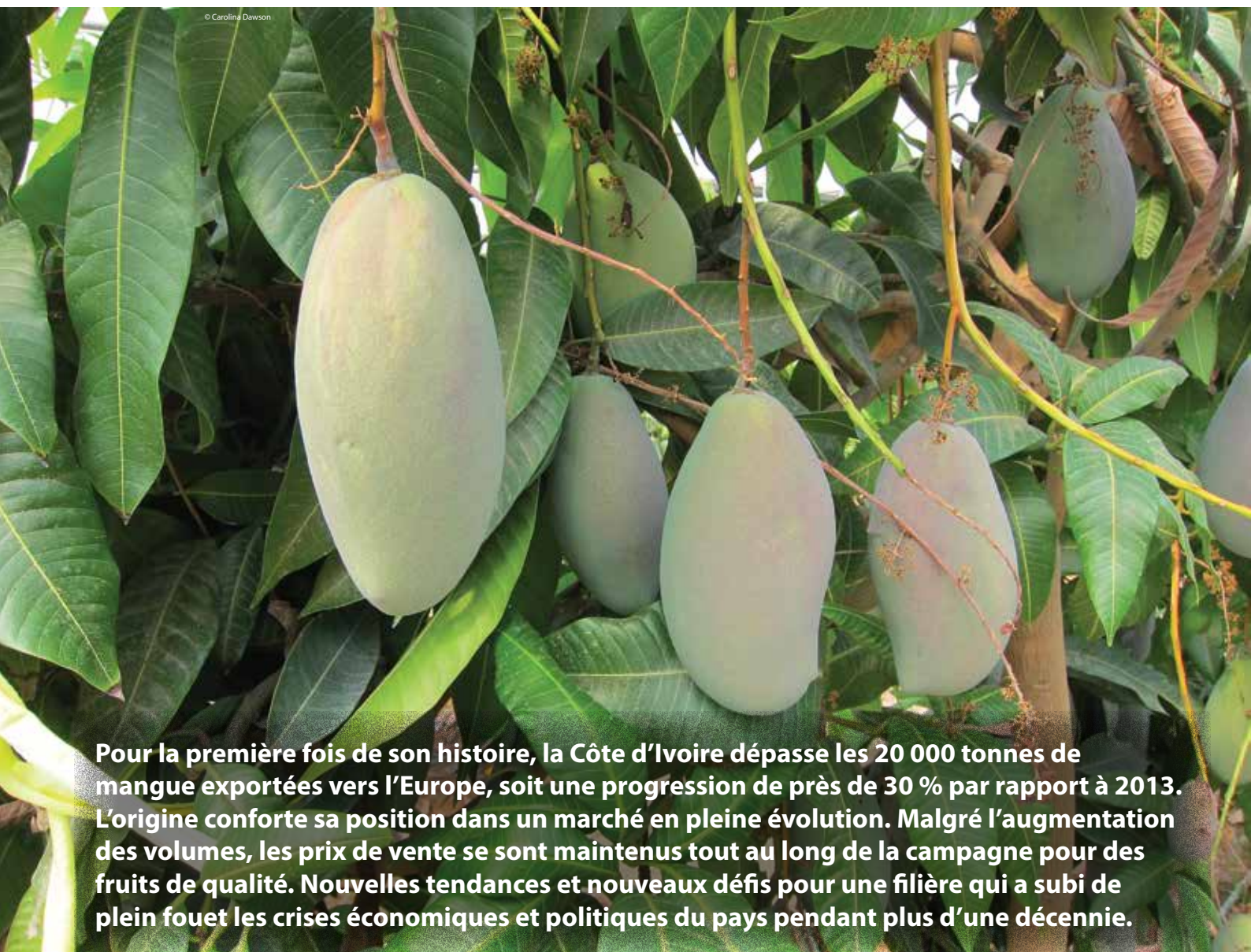
MARCHES SPOT Moyennes mensuelles

USD cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Septembre 2014	41	84
Septembre 2013	49	70
Septembre 2012	25	50

EUROPE

Mangue de Côte d'Ivoire

Bilan de campagne 2014



Pour la première fois de son histoire, la Côte d'Ivoire dépasse les 20 000 tonnes de mangue exportées vers l'Europe, soit une progression de près de 30 % par rapport à 2013. L'origine conforte sa position dans un marché en pleine évolution. Malgré l'augmentation des volumes, les prix de vente se sont maintenus tout au long de la campagne pour des fruits de qualité. Nouvelles tendances et nouveaux défis pour une filière qui a subi de plein fouet les crises économiques et politiques du pays pendant plus d'une décennie.

La barre des 20 000 tonnes dépassée

La Côte d'Ivoire a exporté cette année près de 50 % de sa production, évaluée en 2011 par la FAO à 45 000 tonnes. Une première pour cette filière. Depuis 2001, les superficies de manguiers ont plus que doublé et cette tendance se poursuit et se renforce. De plus, les variations liées à l'alternance de production n'ont plus d'effet réel sur les volumes exportés, comme c'était le cas par le passé. En effet, les zones de production sujettes à ce phénomène sont compensées par d'autres zones plus productives. Enfin, les vergers plantés il y a une dizaine d'années entrent aujourd'hui en pleine production.

Face à l'accroissement de la production, les exportateurs ont continué cette année leurs efforts de modernisation et d'adaptation au marché international. L'amélioration de la mécanisation des stations de conditionnement se poursuit avec la mise en place d'équipements plus performants (calibreuses électroniques, multiplication des chambres de pré-cooling, etc.), la création de nouvelles unités de conditionnement, l'importation d'emballages plus compétitifs et résistants, le maintien de la certification Globalgap et le développement de nouvelles certifications (Tesco, Rainforest Alliance, BRCI, etc.).



© Régis Domergue

UNIVEG, VOTRE CONNEXION DIRECTE VERS LA PRODUCTION



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

En association avec ses Fruit Partners, UNIVEG Katopé France propose des mangues multi-origines bénéficiant de tous les savoir-faire du leader européen du mûrissage.



UNIVEG Katopé France S.A.

15, boulevard du Delta | Zone Euro Delta | DE1 - 94658 | RUNGIS CEDEX | France
T +33 1 49 78 20 00 | F +33 1 46 87 16 45 | katopeintl@univeg.fr | www.univeg.fr



UNIVEG KATOPÉ FRANCE IS A MEMBER OF THE UNIVEG GROUP | www.univeg.com

Si nombre d'opérateurs déjà présents sur la filière ivoirienne maintiennent ou renforcent leurs positions, de nouveaux opérateurs européens font leur apparition. Un changement certain par rapport aux années précédentes. Longtemps restée sous le joug des seuls importateurs français, la mangue de Côte d'Ivoire est aujourd'hui de plus en plus importée directement par des opérateurs hollandais, allemands et belges. Ceci a certainement permis d'assurer une meilleure répartition des volumes en Europe. Cette nouvelle situation devrait se confirmer et se développer lors des prochaines campagnes.

Une campagne intense et courte

La campagne de Kent a démarré cette année le 10 avril, soit une semaine plus tôt que l'année précédente où les envois avaient commencé le 17 avril suite à un retard de l'entrée à maturité des fruits. Quelques conteneurs d'Amélie en gros calibres ont été expédiés au cours du mois de mars à destination des marchés de niche.

Les premiers envois de Kent par bateau ont été réceptionnés en Europe la dernière semaine d'avril. Les expéditions de Kent par avion ont, elles, démarré courant avril, avec des niveaux de maturité souvent insuffisants pour ce type de

produit. Elles se sont poursuivies jusqu'en fin de campagne.

La campagne ayant débuté plus précocement, les volumes ont augmenté cette année pour le mois d'avril, passant de 690 tonnes en 2013 à 2 365 tonnes en 2014. Par ailleurs, jamais la Côte d'Ivoire n'aura exporté autant de mangues en mai : 16 097 tonnes en 2014 (chiffre supérieur aux volumes globaux exportés en 2013) contre 9 888 tonnes en 2013.

La campagne de Kent s'est terminée plus tôt que la précédente : entre le 7 mai pour certains opérateurs et les 14 et 17 mai pour d'autres, afin d'éviter les développements fulgurants d'anthracnose. Cette situation a engendré une baisse des volumes en juin (1 947 tonnes en 2014 contre 4 259 tonnes en 2013).

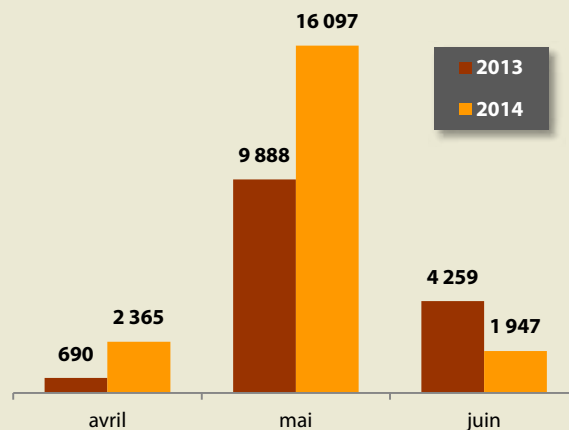
Des expéditions limitées de Keith ont également été effectuées en fin de campagne à destination des marchés nord-européens.

Cette campagne intense et courte vient confirmer la tendance qui consiste à expédier uniquement sur quatre semaines afin de garantir une meilleure qualité de produit aux consommateurs. Toutefois, la concentration des envois sur une courte période n'a pas enrayé le développement des attaques fongiques et les infestations de mouches du fruit, survenues précocement

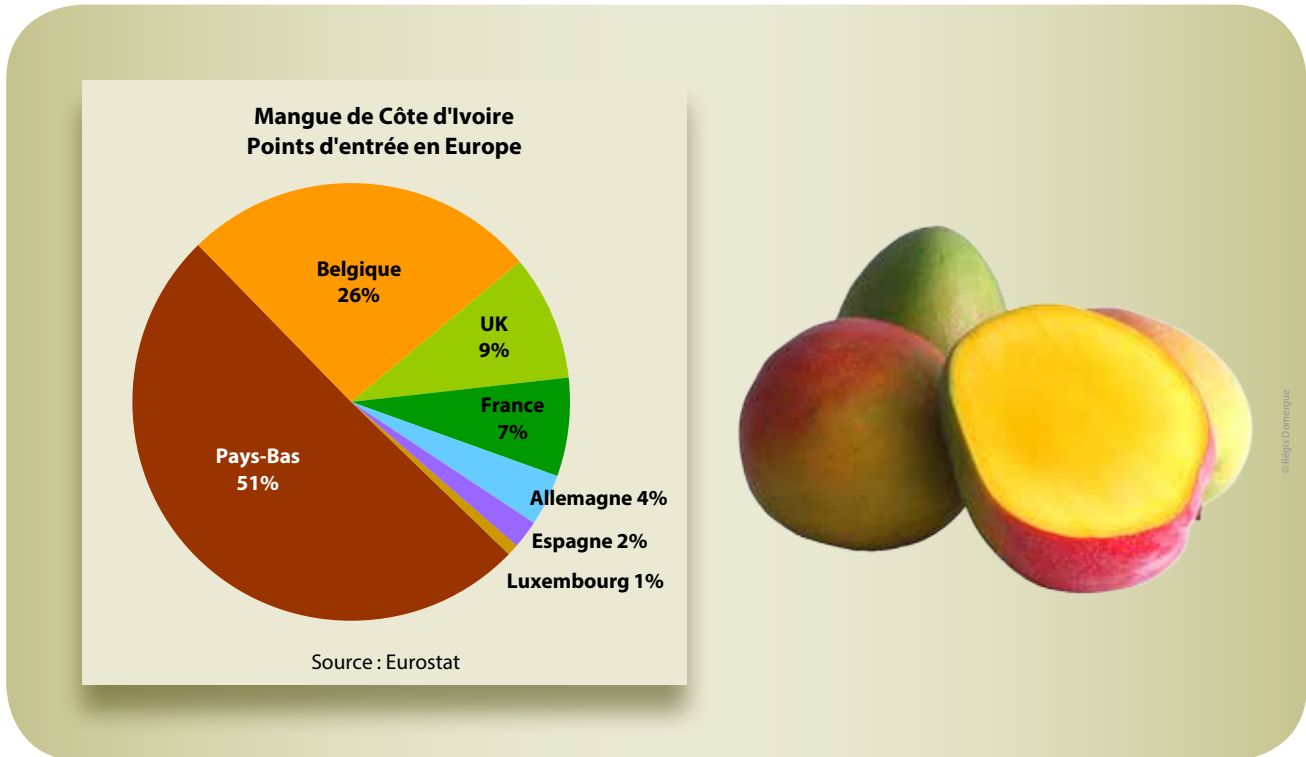


© Hugué Domergue

Mangue de Côte d'Ivoire
Importations européennes (tonnes)



Source : Eurostat



dans le déroulement de la campagne. Ces fléaux récurrents ont malheureusement été proportionnels à l'augmentation des volumes expédiés, illustrant l'une des principales faiblesses de la filière ivoirienne.

De nouveaux défis qualitatifs et logistiques à relever

Hormis ces problèmes qualitatifs majeurs, la concentration de la campagne engendre de nouveaux soucis de qualité. La surmaturité des fruits expédiés par bateau, même en début de saison, était rare lors des campagnes précédentes. Elle s'est avérée plus importante au cours de la saison 2014. Les raisons sont parfois liées à une mauvaise gestion du produit par l'exportateur lors de la récolte : quantités trop importantes de mangues récoltées pour la capacité de conditionnement des usines, engendrant des attentes pour les fruits en caisses avant conditionnement qui dépassent parfois les 48 heures, non programmation des récoltes en fonction des dates de départ des navires, entraînant des attentes à quai à Abidjan de plus d'une semaine, etc.

L'hétérogénéité de maturité, souvent causée par une mauvaise sélection des fruits en plantation,

restera certainement encore longtemps problématique, compte tenu de la période limitée des récoltes et de la concurrence des opérateurs sur le terrain.

Les aléas de la logistique ont également perturbé les expéditions. L'attente des fruits conditionnés en station (avant empotage) en raison de la lenteur de la mise à disposition des conteneurs, le fonctionnement défectueux des conteneurs lié à un contrôle insuffisant avant attribution, l'absence de contrôle de température lors des branchements sur les terminaux à conteneurs, ont été régulièrement observés au cours de la campagne.

L'antracnose et la mouche des fruits, présentes en production dès le début de campagne, ne font toujours pas l'objet de mesures préventives suffisantes, hormis celle d'exporter sur quatre semaines pour éviter ces problèmes qualitatifs majeurs en fin de saison.

Pourtant, de simples changements de méthodes de travail en production, mais également à la station de conditionnement, permettraient de limiter certains problèmes majeurs, sans pour autant utiliser des produits pesticides ou fongiques : interdiction du travail de nuit en station de conditionnement car il ne permet pas la détection de piqûres de mouches, récoltes programmées en fonction des dates de départ des navires pour assurer une meilleure durée de vie du produit et



une garantie de maturité et de fraîcheur pour le consommateur, meilleure sélection des fruits en fonction de leur coloration et maturité, etc.

Très peu de produits pesticides sont utilisés sur les mangues de Côte d'Ivoire et, jusqu'à aujourd'hui, aucun produit fongique n'est utilisé en production ou en post-récolte. Un avantage certain qui doit être préservé afin de garantir au consommateur européen un fruit sain et exempt de tout résidu. Cela mérite certainement de mener de plus amples réflexions afin de limiter de manière naturelle les soucis de qualité et de protéger ainsi la filière ivoirienne contre l'utilisation intempestive de produits chimiques.

La concentration de la campagne ivoirienne pose également de nombreuses contraintes au niveau logistique : disponibilité des conteneurs en temps voulu, lenteur des enlèvements de conteneurs sur le port d'Abidjan, branchements des conteneurs sur le terminal, retard des navires, etc. Le nombre de compagnies maritimes offrant un service de conteneurs réfrigérés à destination de l'Europe est limité. Il s'agit essentiellement des lignes AEL (Abidjan-Anvers en 12 jours), CMA-CGM (Abidjan-Anvers en 14 jours) et dans une moindre mesure MOL HAPPA (Abidjan-Anvers en 14 jours).

Des prix maintenus pour des fruits de qualité

Malgré une augmentation des quantités exportées, la campagne 2014 vient confirmer la tendance au maintien des cours au-dessus de la barre des 4.00 euros/colis pour la mangue de Côte d'Ivoire par bateau. En effet, depuis deux ans, la fluctuation des prix de la mangue ivoirienne sur les marchés est faible.

Même si les cours ont été moins élevés en début de campagne qu'en 2013, ils se sont maintenus pour les fruits de qualité satisfaisante tout au long de la campagne. En fin de saison, le développement des problèmes fongiques a engendré quelques pertes.

Le maintien des cours est un élément nouveau pour une filière assujettie pendant des années à leur variation, qui passait même sous la barre des coûts de revient du produit. Les prix d'achat aux producteurs ont également été maintenus à un niveau élevé toute la saison, à leur grande satisfaction.

Cette tendance se poursuivra-t-elle en 2015 ? Il faut l'espérer. De nombreux investissements sont encore à réaliser dans la filière, que ce soit au niveau des exportateurs ou des producteurs. Du côté des exportateurs, la modernisation des usines doit pouvoir se poursuivre tout en maintenant un encadrement de la production conforme aux certifications demandées par les marchés européens. Par ailleurs, les producteurs sont motivés, par de meilleures rémunérations, à mieux entretenir leurs vergers et à créer de nouvelles plantations. Désormais, tous leurs fruits sont achetés, que ce soit pour l'exportation en Europe ou pour le marché local et sous-régional où la mangue de Côte d'Ivoire est toujours prisée. Le Ghana, le Niger et le Burkina Faso s'approvisionnent de plus en plus en mangues de second choix en Côte d'Ivoire, soit pour satisfaire leur consommation locale, soit pour leurs usines de transformation (mangue séchée, jus, etc.).

Si l'augmentation des importations de mangue en Europe, estimée entre 7 et 8 % par an, permet d'améliorer les volumes exportés par la Côte d'Ivoire, l'accroissement du marché sous-régional est également un élément non négligeable pour son développement. L'évacuation des fruits de second choix sur le marché sous-régional devrait permettre une amélioration qualitative des fruits ivoiriens sur les marchés européens en termes de coloration, calibre, maturité, sélection des fruits, etc.

Des efforts au niveau de la logistique conteneurs devraient être mis en place en 2015, avec notamment l'entrée de nou-





© Régis Domergue


veaux opérateurs permettant un enlèvement plus rapide des conteneurs CMA-CGM et MOL HAPPA sur le port d'Abidjan.

Quant à la filière ivoirienne, elle est toujours gérée par les trois organisations professionnelles qui la composent (OCAB, OBAMCI, AREXMA), ce qui entraîne parfois une certaine confusion sur les actions à mettre en place.

Au niveau de la sous-région, les initiatives se multiplient afin d'homogénéiser la qualité de la mangue ouest-africaine. En tant que filière prioritaire soutenue dans le cadre de la politique agricole commune de la CDEAO, la filière mangue continue de faire l'objet d'une attention particulière : diffusion d'un guide qualité mangue Afrique de l'Ouest, concertation des exportateurs du Burkina Faso, de Côte d'Ivoire, du Mali et du Ghana sur les actions qualité et formation à mettre en œuvre, etc.


L'amélioration de la qualité des fruits sans cesse recherchée restera probablement pendant longtemps la clé du succès et du développement des exportations de mangue de Côte d'Ivoire et plus largement des fruits d'Afrique de l'Ouest ■

Alexis Moulin



4th SocSem International seminar in social LCA




From 19 to 21 of November 2014, Montpellier, France



Two ways to participate...

This scientific event asserts the necessity of a specific research concerning the social evaluation within the framework of life cycle. The purpose of this seminar is to review the recent developments of the various approaches specifically dealing with social LCA.

PROGRAM



<p>01.</p>  <p>Wednesday the 19th of November 2014</p> <ul style="list-style-type: none"> . 8.30 am: Welcome . Panorama of social life cycle assessment . Nature of social life cycle assessment 	<p>02.</p>  <p>Thursday the 20th of November 2014</p> <ul style="list-style-type: none"> . Using UNEP-SETAC and SHDB . Questioning UNEP-SETAC and SHDB . Pathways to assess social effects 	<p>03.</p>  <p>Friday the 21th of November 2014</p> <ul style="list-style-type: none"> . Methods to enrich social LCA . The social LCA by the MCM (Multiple Capital Model) . 4 pm: End of the seminar
---	---	--



CIRAD - AMPHI ALLIOT
AVENUE AGROPOLIS
34398 MONTPELLIER CEDEX 5
FRANCE



REGISTRATION IS FREE OF CHARGE BUT COMPULSORY ON THE WEBSITE OF THE SEMINAR



LIVE BROADCASTS
OF ALL THE CONFERENCES

TO LOG IN...
[HTTP://SOCIAL-LCA.CIRAD.FR](http://social-lca.cirad.fr)

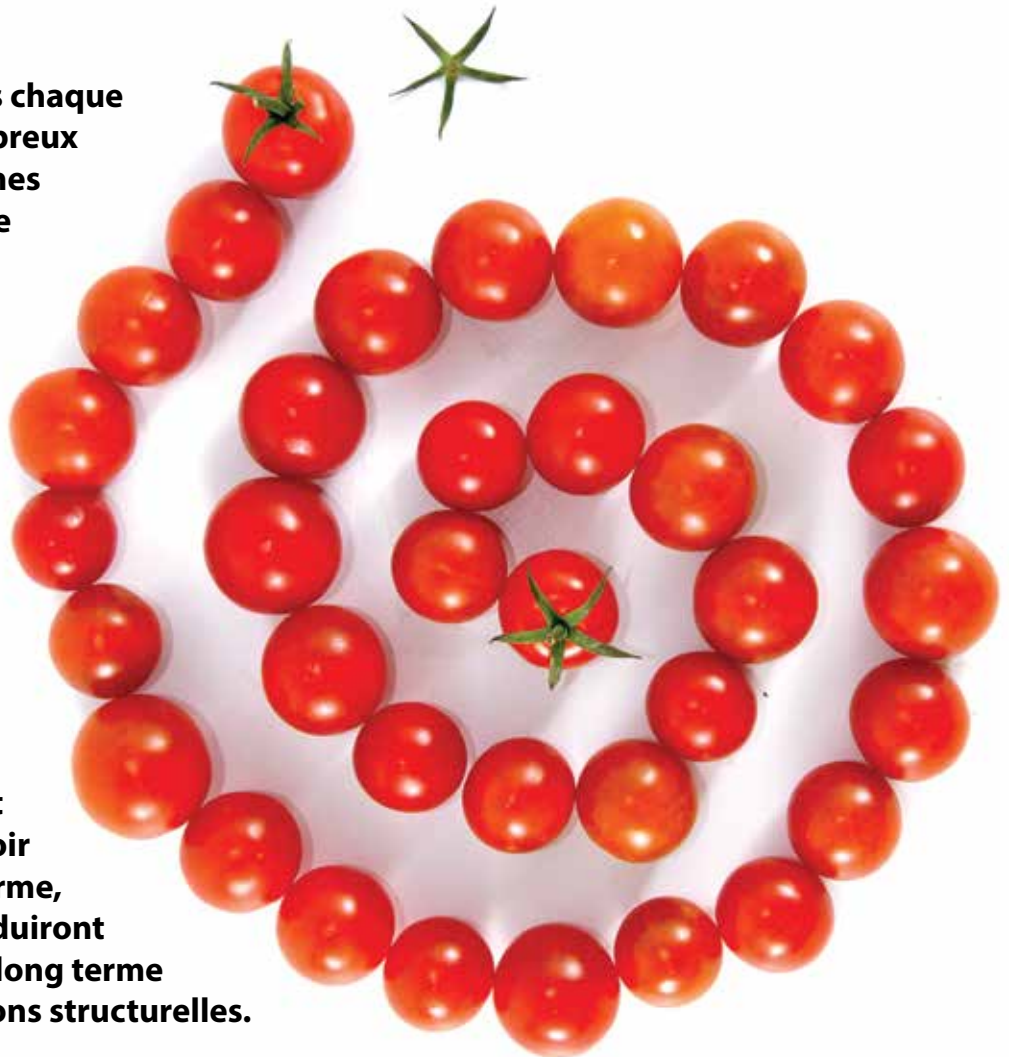



<http://social-lca.cirad.fr/>

Tomate de contre-saison

Une petite révolution...

Comme nous l'écrivons chaque année et pour de nombreux produits, les campagnes se suivent et ne se ressemblent guère. Celle qui démarre devrait même être au-delà de ce principe de base, en cumulant une modification substantielle des méthodes de dédouanement, l'embargo russe et des remaniements opérationnels. Chacune de ces perturbations pourrait non seulement avoir des effets à moyen terme, mais elles se traduiront obligatoirement à plus long terme par des évolutions structurelles.



© Régis Domergue



Production & Sourcing

La logistique, dans le bon sens



www.idyl.fr

Contactez-nous
+ 33 (0)4 90 24 20 00
contact@idyl.fr
13160 Châteaurenard

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



L'engagement d'un leader

Tomate — UE-28 — Importations en provenance des principaux pays fournisseurs (octobre à mai)			
en tonnes	2013-14	Variation sur	
		2012-13	moyenne 3 dernières années
Espagne	809 570	+ 2 %	+ 2 %
Total extra-UE	446 556	+ 11 %	+ 5 %
Maroc	358 282	+ 6 %	+ 7 %
Turquie	48 602	+ 102 %	+ 23 %
Sénégal	12 522	+ 31 %	+ 32 %
Tunisie	10 039	- 1 %	+ 2 %

Source : douanes européennes



© Région Dominique

En Europe, une seule consigne : le forfait !

La principale modification émane de l'abrogation du règlement 1237/2007 à compter du 1^{er} octobre 2014, qui porte sur l'organisation commune des marchés. Il est remplacé par le règlement 1308/2013 du 17 décembre 2013, amendant lui-même le règlement 543/2011 qui détermine le dédouanement des marchandises importées selon le mécanisme des prix d'entrée. Il en résulte que le choix des modalités de détermination de la valeur en douane, à partir de laquelle sont calculés les droits de douane redevables par l'importateur, sera plus restrictif. Le paragraphe 4 du nouvel article 137 du règlement 543/2011 prévoit, en effet, que « *s'agissant des marchandises importées en consignation, celles-ci doivent être directement évaluées selon la méthode déductive qui prend la forme de la Valeur Forfaitaire à l'Importation* ». Rappelons que cette VFI est calculée quotidiennement par la Commission européenne pour chaque origine et pour des périodes définies, à partir des cotations effectives du produit sur le marché.

Or, auparavant et faute de pouvoir se baser dans le cas des fruits et légumes sur la valeur transactionnelle (prix franco frontière communautaire), celle-ci n'étant généralement pas connue au moment du dédouanement (cas des marchandises dites en consignation), les importateurs avaient

le choix de déterminer la valeur en douane soit sur la base de la VFI, soit selon la méthode déductive en comptes de vente. Cette dernière méthode permettait le transfert de propriété d'une marchandise d'un fournisseur d'un pays tiers vers un importateur sans qu'il y ait d'émission de facture au moment du dédouanement. La valeur en douane était alors calculée une fois le produit vendu, en prenant en compte le prix de vente effectif du lot dominant appliqué à l'ensemble de l'arrivage. Dans le cas des tomates, la nomenclature combinée ne faisant pas de distinction entre les segments, l'ensemble d'un arrivage pouvait être dédouané selon le prix de vente d'un segment. Cette dernière méthode ne pourra donc plus s'appliquer à compter du 1^{er} octobre.

Nouveau cocktail de VFI

Après de longues négociations, les opérateurs des pays tiers ont obtenu le 20 juin dernier, notamment entre l'Union européenne et le Maroc, de faire parallèlement évoluer le calcul de la VFI. Ils ont principalement fait valoir que cette valeur ne reflétait qu'une partie des ventes, car elle était uniquement basée sur des cotations faites sur les marchés de gros ou d'importation, alors qu'une partie importante de l'offre est commercialisée via des programmes directs avec la grande distribution, et qu'elle ne prenait en compte que le prix des tomates rondes.

Elle sera donc également modifiée à compter de cette campagne et intégrera l'ensemble des références tomates présentes à la vente, notamment la petite segmentation dont le tonnage s'est considérablement accru ces dernières années. Elle représente, en effet, 30 % des volumes exportés par le Maroc (88 000 t de tomates cerises et 35 400 t de tomates cocktail en 2013-14). Cette évolution devrait entraîner un ajustement de la VFI à la hausse et une baisse substantielle du montant et du nombre de jours sous taxe. La VFI est ainsi descendue sous le prix d'entrée durant plus de 65 jours l'an dernier entre le 15 octobre et le 31 mai, dont 45 jours sous ETM (Équivalent Tarifaire Maximum). On peut donc imaginer que cette nouvelle donne aura également un impact à terme sur l'évolution de la segmentation en production.

En Russie, c'est rase-Poutine !

L'Europe n'est pas la seule à faire sa révolution. Les mesures de rétorsion vis-à-vis de l'Europe mises en place au début du mois d'août par le Président russe, sous la forme d'un embargo sur les denrées alimentaires européennes, devraient entraîner un bouleversement dans les stratégies export de l'ensemble des origines. Cette destination, en croissance ininterrompue ces dernières années, avec notamment la mise en place de

lignes régulières, a permis de compléter le portefeuille de clientèle de nombreux opérateurs. Toutefois, le développement a jusqu'à présent été prudent face aux aléas inhérents aux marchés plus lointains (logistique, paiement, litige, etc.).

Ces mesures vont donc mettre un point d'arrêt, tout au moins pour cette année, au développement des exportations espagnoles en dehors de la Communauté. Elles ont connu un premier essor vers la Russie à partir de 2005-06 (12 000 à 15 000 t), rapidement freiné par la crise économique. Mais après trois années en demi-teinte (moins de 10 000 t), la progression s'est affirmée, confortée par le développement des surfaces en tomates allongées, mieux adaptées aux contraintes logistiques. Les exportations ont même atteint 36 800 t lors de la dernière campagne d'hiver, mais elles devraient redescendre d'autant cette année.

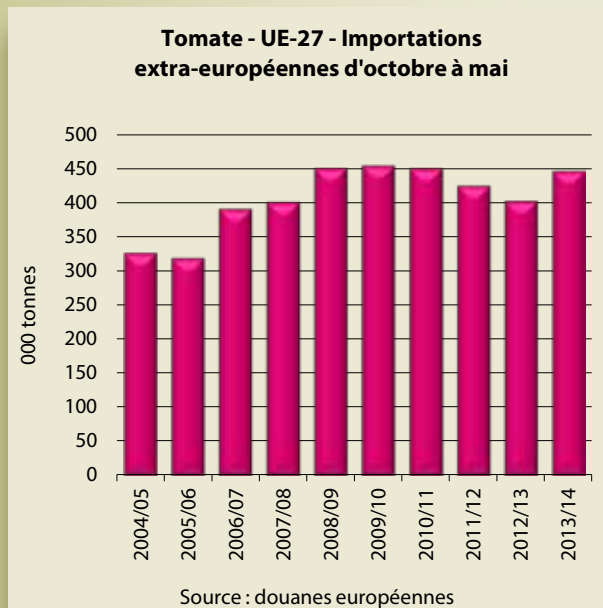
En revanche, cette situation devrait profiter aux autres origines méditerranéennes. La Turquie, partenaire déjà privilégié de cette origine du fait de sa proximité (335 000 t, soit 40 % des tomates importées en Russie), devrait ainsi bénéficier d'un report sensible de la demande, lui donnant une bouffée d'air face au développement d'autres pays du Bassin méditerranéen ces dernières années. Les exportations marocaines devraient encore se renforcer, avec une logistique plus ajustée au départ d'Agadir (71 000 t en 2013). De même, de plus petites origines comme Israël (8 000 t) ou le Sénégal (1 800 t) devraient gagner de nouvelles



Tomate — UE-28 et Russie — Comparatif des importations en provenance des principaux pays fournisseurs de Méditerranée et d'Afrique en 2013

en tonnes	UE-28	Russie
Espagne	855 000	37 000
Total origines méditerranéennes hors Espagne	415 868	415 800
Maroc	366 000	71 000
Turquie	29 308	335 000
Sénégal	10 340	1 800
Tunisie	10 220	8 000

Sources : douanes européennes, Comtrade



© Eric Imbert

parts de marché. Ce phénomène de vases communicants permettra donc peut-être de limiter l'impact du report des volumes espagnols sur le marché européen, qui risque toutefois d'être plus lourd en tomates allongées, car la décision prise en août n'a pas permis aux producteurs de modifier leurs choix variétaux.

Pas trop de couperets

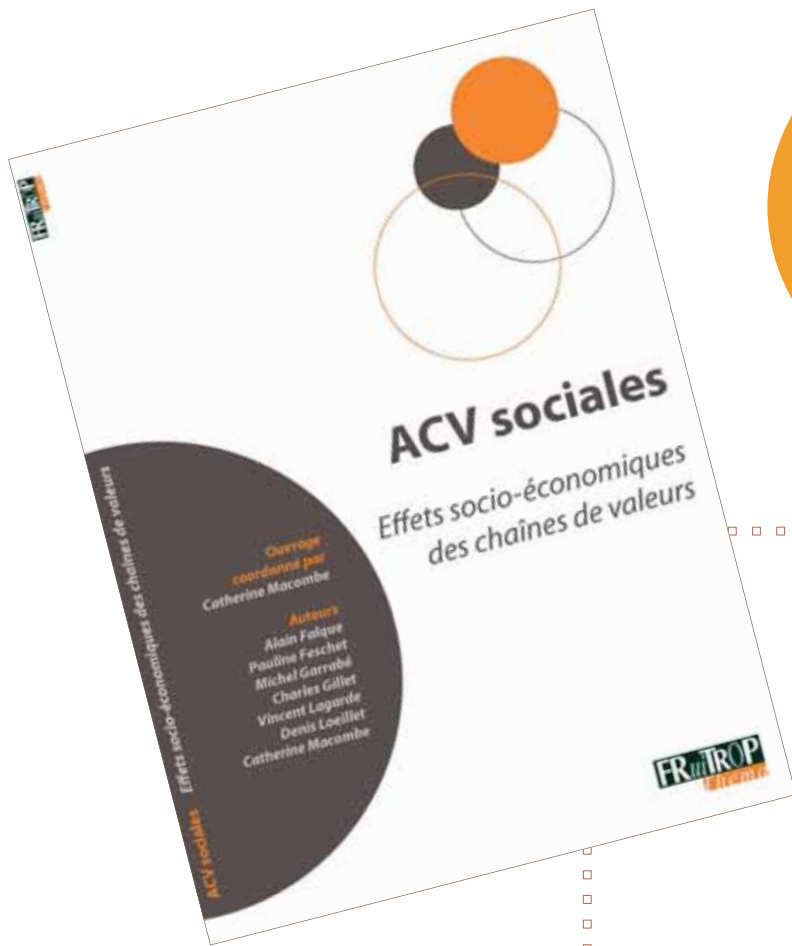
La campagne devrait démarrer sous d'assez bons auspices, contrairement à l'an dernier où le début de saison avait été très contrarié par la présence tardive des productions européennes (retard de campagne et forte présence des jardins familiaux sur l'automne). Le potentiel pour l'hiver devrait, par ailleurs, être sans excès. L'Espagne annonce des surfaces tout au plus stables, notamment sur les zones d'Almeria et de Murcie, alors que la production des Canaries pourrait encore un peu baisser. Les importations des pays tiers devraient être plus réduites, comme nous l'avons évoqué précédemment, du fait du report des volumes des pays méditerranéens vers la Russie, probablement dès le début de saison pour pallier le déficit déjà très sensible lié à l'embargo européen.

Néanmoins, si les surfaces sont stables cette année en tomate ronde et en tomate grappe espa-

gnoles, certains segments pourraient s'alourdir. Ainsi, le marché pourrait être plus concurrentiel en tomate allongée, dont les surfaces se déploient toujours en Espagne et pour lesquelles le débouché russe risque de faire défaut. La petite segmentation est elle aussi en pleine expansion, avec la plantation de nouvelles variétés mieux adaptées aux conditions pédoclimatiques du sud de la péninsule. Ce segment pourrait, par ailleurs, être davantage concurrentiel avec le démantèlement au Maroc de l'une des principales entreprises exportatrices et le report des volumes dans les mains de nouveaux opérateurs.

Le marché européen demeurera néanmoins prioritaire pour de nombreux opérateurs extra-communautaires. Rappelons que le contingent à droits nuls augmente cette année encore pour le Maroc de 8 000 t, soit un total de 249 000 t auxquelles s'ajoutent potentiellement 28 000 t de contingent additionnel. Les envois de tomate du Sénégal ont, eux, atteint 12 000 t (+ 31 % par rapport à 2012-13) l'an dernier, tandis que la Tunisie a maintenu ses positions avec un total de 10 000 t exportées vers l'Union européenne. Seul Israël est désormais de moins en moins présent, reportant ses volumes vers d'autres destinations, notamment la Russie ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr



- ▶ Vous décidez de l'avenir des filières.
- ▶ Vous souhaitez comprendre les conséquences sociales de ces décisions.
- ▶ Vous êtes entrepreneurs, décideurs publics, autorités publiques, consultants, chercheurs ou étudiants.

ACV sociales

Effets socio-économiques dans les chaînes de valeurs

Quelles sont les conséquences sociales des changements opérés dans les chaînes de valeurs, en particulier quand elles concernent de grandes filières internationales de produits agricoles ? Comment anticiper ce que provoquent les changements d'itinéraire technique, de fournisseur, d'organisation du travail, de répartition des revenus générés, etc. ?

Chercheurs de centres de recherche français (Cirad, Inra, Irstea, SupAgro, Université de Montpellier I) et consultants (Epsil'Hôm, CEP) proposent sur plus de 100 pages leur méthodologie et leurs pratiques de l'évaluation des effets socio-économiques.

FRUITROP
Thema

Ouvrage disponible en français et en anglais

Parution : octobre 2013

Prix : 40 euros



odm@cirad.fr

Un dossier préparé par
Pierre Gerbaud

Litchi

Litchi

Sommaire

- p. 28 **Litchi de Madagascar en 2014-15 — Beau fixe sur la filière malgache**
- p. 35 **Statistiques et calendrier de production**
- p. 36 **Défauts de qualité du litchi**
- p. 38 **La culture du litchi**
- p. 42 **Les variétés de litchi**



© Guy Bréhiner

LE LITCHI

LE FRUIT DES FÊTES DE FIN D'ANNÉE

ACTEUR INCONTOURNABLE SUR LE MARCHÉ, LA COMPAGNIE FRUITIÈRE DISTRIBUE CHAQUE ANNÉE PLUS DE 8 000 TONNES DE LITCHIS DE MADAGASCAR.

- ✓ Commercialisation de novembre à février
- ✓ Prestations personnalisées : girsac, filets, plateaux.

Grand jeu web en partenariat avec le film :

DREAMWORKS
LES PINGOUINS
DE MADAGASCAR

LE 17 DÉCEMBRE AU CINÉMA

→ Une équipe commerciale à votre écoute :
Marseille : 04 91 10 17 65 - Rungis : 01 56 34 26 26





Litchi de Madagascar en 2014-15

Beau fixe sur la filière malgache



© Guy Bréhinié

La filière malgache rénovée entame sa quatrième année consécutive sur les mêmes bases stratégiques. Les bons résultats enregistrés depuis la campagne 2011-12 ont conduit les professionnels à reconduire le modèle de saison en saison. Volumes équivalents, logistique renouvelée et commercialisation identique restent les piliers de l'organisation de la campagne 2014-15.

Sous l'égide de :



Ministère de l'Agriculture
et de la Pêche Maritime

12^{ème} édition Salon International Professionnel de la Filière Fruits & Légumes

1^{er} SALON DE LA FILIÈRE
FRUITS ET LÉGUMES
EN AFRIQUE



EVIDENCE



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

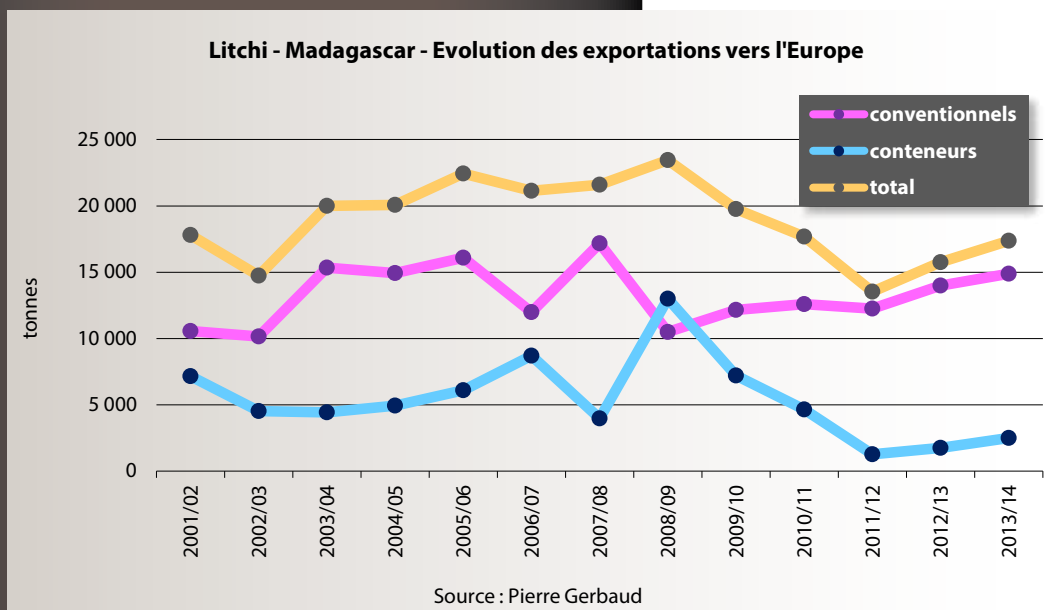
Infoline : +212 5 22 47 06 00
contact@sifelmorocco.com / www.sifelmorocco.com

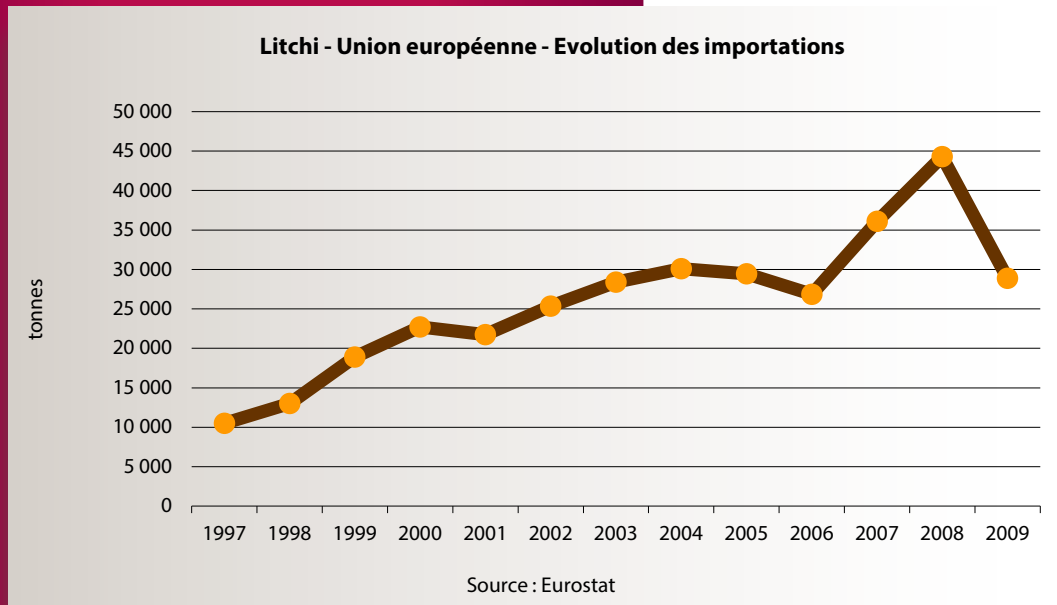


Restructuration de la filière

Depuis trois ans, la filière malgache du litchi a enregistré des résultats satisfaisants, confirmés par les opérateurs qu'ils soient exportateurs ou importateurs. Les périodes précédentes apparaissent plus aléatoires de l'une à l'autre, avec une course aux volumes qui a culminé lors de la campagne 2008-09 avec près de 23 500 tonnes. Les quantités fléchissaient les années suivantes pour s'adapter à la réalité de la demande des marchés européens, affectés par la crise financière puis économique. La campagne 2010-11 fut sans doute l'une des pires de la décennie, marquant un tournant capital dans l'évolution de la filière malgache. En effet, près de 17 700 tonnes étaient expédiées vers l'Europe et vendues à des prix particulièrement bas. Les distributeurs allemands arrêtaient leurs achats après la livraison du premier navire en raison de dépassements des teneurs résiduelles en soufre sur les fruits. L'Allemagne étant un marché de destination incontournable pour le litchi, cette campagne se transformait en cauchemar commercial. L'épée de Damoclès de la qualité sanitaire des litchis, longtemps redoutée mais toujours ignorée, tranchait soudainement la routine d'une filière en phase de déstructuration.

Cette crise eut pour effet positif de reconsidérer la filière dans son ensemble et de reconstruire un modèle de commercialisation différent. Plusieurs





axes émergeaient de la réflexion des professionnels. Tout d'abord, une réduction drastique des volumes, notamment dans le but de permettre aux exportateurs d'apporter une amélioration de la qualité sanitaire des fruits, cause première des convulsions de la filière. Un dispositif de surveillance étroit s'ajoutait à l'importation pour garantir le respect des réglementations sanitaires européennes.

La stratégie commerciale était également revue et se traduisait par une extrême limitation des réceptionnaires en Europe dans le but de mieux maîtriser la distribution des fruits et leur prix de vente.

La campagne 2011-12 s'annonçait comme une saison test pour cette nouvelle organisation, avec pour objectif central de regagner la confiance des distributeurs afin de pérenniser les flux de litchi vers l'ensemble des marchés européens. Les résultats positifs, tant sur les aspects qualitatifs qu'économiques, de cette année charnière amenaient les professionnels à reconduire l'organisation mise en place pour les campagnes suivantes. La plus grande sérénité des campagnes 2012-13 et 2013-14 favorisait le renforcement des démarches qualité, avec l'accession progressive de la plupart des structures d'exportation à la certification GlobalGap. Servies par des démarrages précoces, ces deux campagnes s'avéraient tout aussi positives.

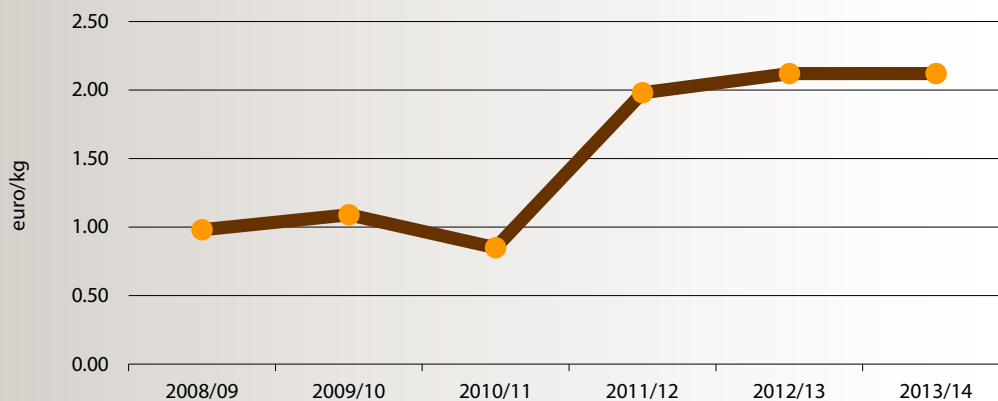


Campagne 2014-15 : le statu quo

Forts des succès enregistrés lors des trois dernières campagnes, les professionnels de la filière litchi de Madagascar s'apprêtent à renouveler la stratégie mise en place depuis 2011. Les derniers états de la production semblent indiquer que la précocité de la campagne sera équivalente à celle de 2013. On rappellera à ce titre que les premières expéditions par avion avaient eu lieu en semaine 45 et que la date d'ouverture de la récolte pour les exportations par bateau était intervenue le 18 novembre 2013, permettant la réception des navires conventionnels en Europe les 10 et 15 décembre. Sauf incident particulier, le calendrier devrait être peu ou prou le même pour la prochaine saison.

La production serait un peu moins importante que l'année dernière, mais ce facteur ne devrait pas modifier les quantités programmées dans la mesure où la production de litchi à Madagascar surpasse largement le niveau des exportations. Deux navires conventionnels configurés pour recevoir chacun environ 7 000 tonnes de fruits ont été réservés pour assurer le transport pour la période des fêtes de fin d'année. Il s'agit d'ailleurs des deux mêmes bâtiments utilisés lors de la dernière campagne, choisis pour leurs bonnes

Litchi de Madagascar par bateau - France - Prix moyen par campagne



Source : Pierre Gerbaud

performances tant en termes de capacités frigorifiques que de navigation. L'itinéraire sera inchangé, la durée de transport se révélant équivalente entre la route du Nord via Suez et la route du Sud via le Cap. La route du Sud, plus longue en distance, s'avère aussi rapide en temps compte tenu des détournements exigés sur la route du Nord pour des raisons sécuritaires.

Le port de réception est également conservé (Zeebrugge) pour ses prestations de déchargement, sa capacité de traitement des navires spots et sa disponibilité à cette période de l'année. Son accessibilité et ses liaisons routières constituent aussi un facteur non négligeable pour recevoir les 350 à 400 camions nécessaires à l'évacuation de la cargaison de chaque bateau. Les quantités programmées pour la dernière phase de la campagne et acheminées par conteneurs maritimes n'ont pas été définitivement arrêtées. La plus grande fragilité des fruits en fin de campagne, la demande moins soutenue au lendemain des fêtes de fin d'année et la date plus tardive du nouvel an chinois en 2015 (19 février) sont autant d'éléments à prendre en considération pour adapter au mieux les quantités aux besoins du marché. En tout état de cause, il est très vraisemblable que les volumes transportés par conteneurs ne dépassent pas les 120 unités expédiées lors de la campagne précédente.

Une surveillance qualitative toujours stricte

Comme l'année dernière, les navires disposeront d'un laps de temps de chargement allongé pour éviter le climat anxiogène qui prévalait auparavant et contribuait parfois au manque de rigueur du triage et du traitement au soufre des fruits avant embarquement. La possibilité d'un rythme de chargement moins précipité permet, en effet, un gain qualitatif pour le produit. Dans le domaine de la qualité des fruits, de notables progrès ont été réalisés ces dernières années, illustrés lors de la campagne 2013-14 par des teneurs résiduelles en soufre limitées aux doses autorisées par la réglementation européenne. La fumigation au soufre, qui favorise la conservation des fruits, reste la méthode privilégiée en termes d'efficacité, de mise en œuvre et de rentabilité. Si d'autres expérimentations ont été développées au cours des campagnes passées, elles ne semblent pas pouvoir se substituer, pour l'instant, au mode actuel de traitement. Elles se poursuivront cette année afin de confirmer ou infirmer les procédés alternatifs déjà testés sur des quantités marginales.

L'accession de la plupart des entreprises d'exportation malgaches à la certification GlobalGap constitue également un investissement qualitatif important pour la filière. De plus, nombre de structures ont accédé à la certification Grasp (GlobalGap Risk Assessment on Social Practice) ou poursuivent leur démarche pour élargir leur engagement à l'environnement social des intervenants de la filière.



Litchi par avion : un créneau difficile

Le début de saison de la campagne avion s'avère, lui, plus compliqué. Au cours des trois dernières campagnes, les volumes exportés par avion se sont contractés d'une centaine de tonnes, passant progressivement de plus de 500 tonnes à 400 tonnes en 2013-14. La compétitivité des origines voisines (Afrique du Sud, Maurice et plus modestement la Réunion) crée une vive concurrence à l'égard de Madagascar. Maurice et la Réunion ne disposent que des capacités de fret aérien pour exporter leurs fruits, les volumes modestes de ces origines ne permettant pas d'envisager des expéditions par bateau. Ainsi chaque année, le cumul des tonnages expédiés par chaque origine entraîne un surapprovisionnement des marchés destinataires encore peu ouverts au litchi.

Il en résulte le plus souvent une chute des cours sensible, incompatible avec les prix de revient du litchi malgache rendu Europe. Celui-ci est, en effet, pénalisé par le goulet d'étranglement que constitue le fret aérien tant en termes de capacité (2 cargos par semaine) que de prix. Le coût du fret depuis Antananarivo est presque le double par rapport aux pays voisins. Dans ces conditions, on voit mal comment les exportateurs

malgaches pourraient maintenir leurs livraisons de litchi à un niveau élevé, les compagnies aériennes n'étant pas prêtes à revoir à la baisse leur tarif. L'expédition des litchis malgaches par avion risque fort de rester tributaire des volumes envoyés par les origines concurrentes. Les opérateurs devront adapter leur offre à la capacité d'absorption du marché à court terme et suspendre le cas échéant certains envois, comme cela s'est déjà produit l'année dernière.

A cette heure, les conditions semblent réunies pour que la campagne de commercialisation du litchi de Madagascar se déroule de façon satisfaisante. La production reste importante et sa précocité favorise une organisation fluide de la logistique et de la commercialisation des fruits. Même si les malaises économiques des marchés récepteurs persistent, les consommateurs profiteront sans doute encore d'offres attractives durant la période des fêtes pour déguster ce fruit devenu un incontournable des linéaires de la distribution ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com



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

Tonnes	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14
Total général	63 552	60 367	57 433	68 110	61 789
Total extra-UE, dont	35 935	32 420	30 340	31 125	29 601
Madagascar	18 877	16 039	12 800	13 709	12 170
Colombie	2 712	2 639	2 986	3 390	3 842
Vietnam	2 866	3 629	3 009	3 473	3 651
Afrique du Sud	3 490	2 871	4 416	3 464	2 962
Malaisie	2 385	2 105	2 034	1 953	1 883
Thaïlande	1 681	1 196	1 359	1 436	1 387
Israël	752	774	730	505	714
Ghana	262	387	715	695	567
Kenya	655	870	565	545	523
Total intra-UE, dont	27 618	27 947	27 093	36 984	32 188
Belgique	1 219	3 707	2 063	9 807	9 151
Pays-Bas	9 688	12 326	10 644	8 921	8 607
France	6 293	5 182	5 260	7 142	6 523
Espagne	2 749	2 153	5 393	7 710	4 359
Allemagne	1 926	1 736	1 629	2 037	2 395

Source : Eurostat - code 08109020 (litchi, tamarin, pomme cajou, jackfruit, sapotille) puis code 08109020 (litchi, tamarin, pomme cajou, jackfruit, sapotille, carambole, fruit de la passion, pitahaya)

Litchi, ramboutan, carambole, fruit de la passion — Importations du Japon

tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total	1 832	1 601	1 452	332	891	654	697	581	311	368	524	457	556
Chine	1010	800	1150	178	689	426	569	445	150	209	349	293	408
Taiwan	576	286	187	33	162	199	108	97	124	129	131	137	126
Mexique	29	33	19	32	8	8	17	37	35	30	41		
Thaïlande	155	349	20	3	0	0	0	0	0				
Australie	52	123	75	84	28	21	1	0	0		1		
Autres	10	11	2	1	4	1	2	1	0	0	2	27	22

Source : douanes Japon, code 81090210

Litchi — Calendrier de production

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

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

**Défauts
de qualité
du litchi**

Photos © Pierre Gerbaud



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



Fruits soufflés



Fruits récoltés trop tôt



Fruits vieillissants - Ecart récolte/mise en marché trop long



Fruits soufflés



Coloration peu attractive par tri insuffisant



Oxydation de la coque de litchis frais non traités



Fruit avorté et fruit double



Coloration satisfaisante



Hétérogénéité de coloration due au soufrage et différence de calibre



Différence de calibre dans un même emballage



Pédoncule arraché



Développement de moisissures (*Penicillium*)



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



Points de moisissure (*Penicillium*)



Forte attaque de moisissure (*Penicillium*)



Brûlures dues au soufre et fruit double



Développement de points de moisissure (*Penicillium*)



Pourriture noire (*Aspergillus* spp.) et moisissure



Brûlures de soufre car fruits humides avant soufrage



Pourritures et moisissures ponctuelles (*Penicillium*)



Pourriture noire (*Aspergillus* spp.)



Brûlures dues au soufrage et humectation



La culture du litchi

par Christian Didier

Exigences du litchi

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

Zones de culture

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

Brise-vent

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

Sols

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

Création des vergers

Préparation du sol

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

Plants

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

Densité de plantation

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

Plantation

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

Entretien des vergers

Taille de formation

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

Entretien du sol

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

Irrigation

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

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

Taille d'entretien

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

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

Fertilisation

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

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

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

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



© Guy Bréhinié

Récolte

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

Litchi - Apports préconisés en grammes par arbre

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

Maladies et ravageurs

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

Principaux ravageurs des fruits

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



Principaux ravageurs du feuillage

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



Ravageurs du tronc et des branches

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



Maladies

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



Post-récolte et soufrage

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

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

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

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

La température de stockage et de transport est un autre élément essentiel du maintien de la qualité du fruit dans le temps. En effet, la mise en froid après les opérations de cueillette, de traitement et de conditionnement est assurée par le moyen de transport. A ce titre, on notera que le litchi est un des seuls fruits tropicaux à supporter des températures basses (1°C + ou - 0,5°C). La combinaison du traitement au soufre et de la mise en froid permet la bonne conservation des litchis. La baisse rapide de température à coeur du fruit est importante pour préserver sa qualité. Celle-ci doit ensuite être maintenue pour assurer la plus longue vie possible au produit. Toute rupture de la température entraîne la possible dégradation et la sénescence du fruit.

Avant soufrage



Après soufrage



Photos © Christian Didier



Les variétés de litchi

par Christian Didier

Litchi sinensis Sonn.

Famille des Sapindacées

Origine : sud de la Chine (zone de Canton)

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

Shahi

(Muzaffarpur)

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



Kwai mi

(Mauritius, Tai So)

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



Haak Yip

(Black leaf)

Le fruit est moyen (16 g), globuleux, en forme de coeur. La pulpe est très sucrée, à l'arôme de rose, d'où sa dénomination. Cette variété de fruit est de taille moyenne (20 g), de couleur rouge foncé, en grappes de 15 à 25. La peau est lisse et dure. Les noyaux sont moyens à grands. La chair est de bonne à excellente, douce et aromatique. Elle représente 70 % du fruit. Les arbres sont de vigueur moyenne, compacts, droits et de bonne production.

Chakrapad

(Emperor)

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



Rose scented

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

Photos © CIRAD Réunion

Prix de gros en Europe

Septembre 2014

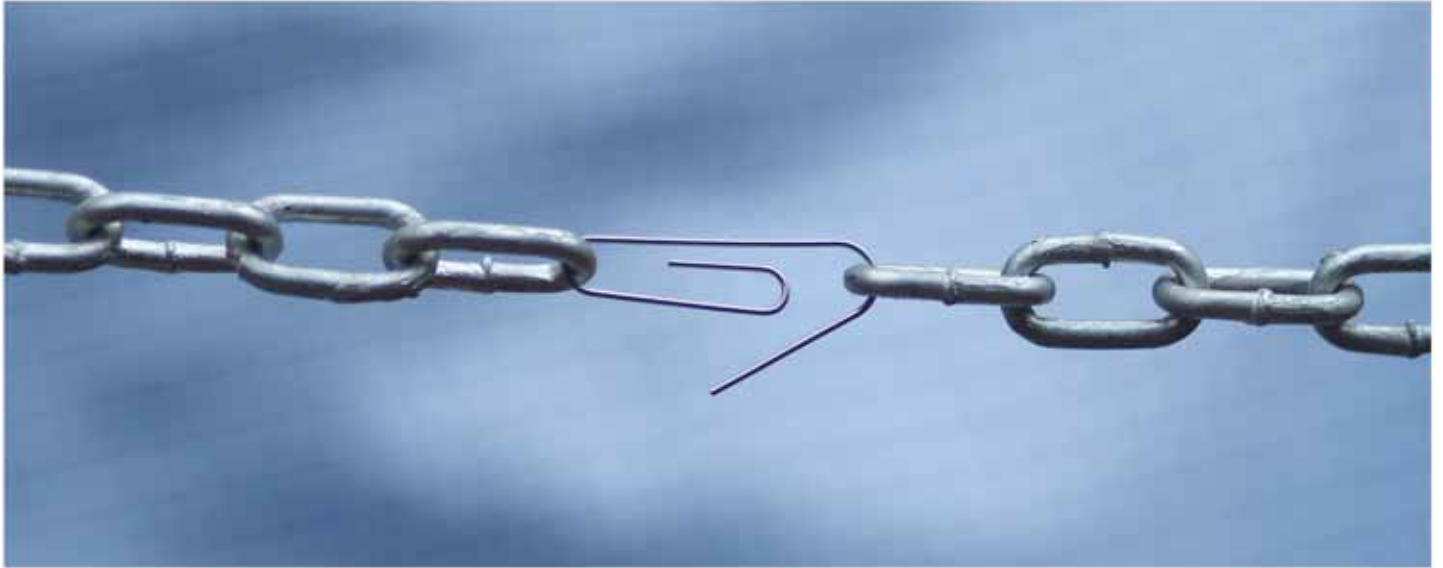
					UNION EUROPEENNE - EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
ANANAS	Avion	VICTORIA	AFRIQUE DU SUD	Carton				12.15	
			MAURICE	Carton				13.88	
	Bateau	MD-2	RÉUNION	kg			3.90		
			COSTA RICA	Carton	8.31	8.00		8.18	
			COSTA RICA	kg			0.85		
			COSTA RICA	Pièce					0.88
			COTE D'IVOIRE	kg			0.90		
			COTE D'IVOIRE	Pièce					0.85
PANAMA	Carton				9.17				
PANAMA	Pièce					1.00			
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton			13.20	15.50	10.03
	Bateau	FUERTE HASS	REP. DOMINICAINE	Carton			12.00		
			AFRIQUE DU SUD	Carton				7.50	
	NON DETERMINE	RYAN	AFRIQUE DU SUD	Carton	7.00		6.73		
			KENYA	Carton	6.25		5.33		6.27
			PEROU	Carton	7.00		6.50		7.00
			AFRIQUE DU SUD	Carton					10.03
			PEROU	Carton					10.65
AFRIQUE DU SUD			Carton			7.50		8.50	
BANANE	Avion	PETITE ROUGE	COLOMBIE	kg			6.95	5.17	
	Bateau	ROUGE	EQUATEUR	kg				4.88	
			PETITE ROUGE	kg			1.70		
			EQUATEUR	kg				2.06	
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg			4.86	5.26	
	Bateau		MALAISIE	kg					3.58
CHAYOTE	Bateau		COSTA RICA	kg				1.37	
DATTE	Bateau	MEDJOOOL	ISRAEL	kg				7.59	8.27
			MEXIQUE	kg				9.30	
			PEROU	kg				6.50	
	NON DETERMINE		EGYPTE	kg					4.70
			IRAN	kg		3.00			
			ISRAEL	kg			2.00		
			TUNISIE	kg					2.01
DURIAN	Avion		THAILANDE	kg				8.00	
EDDOE	Bateau		COSTA RICA	kg			2.50	1.96	
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg					2.69
			CHINE	kg		3.50		3.14	
			THAILANDE	kg				3.27	3.24
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg				5.88	
	Bateau		BRESIL	kg				2.29	
GRENADILLE	Avion	JAUNE NON DETERMINE VIOLETTE	COLOMBIE	kg				8.69	
			COLOMBIE	kg	5.00	5.25	5.50	5.40	5.01
			ISRAEL	kg				4.75	
			KENYA	kg		5.25			4.70
			VIETNAM	kg			7.80		
			ZIMBABWE	kg				5.25	
IGNAME	Bateau		BRESIL	kg					1.50
			GHANA	kg			1.50	1.58	
KUMQUAT	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg				3.70	5.01
			BRESIL	kg					3.76
LIME	Avion		MEXIQUE	kg			5.00		
	Bateau		BRESIL	kg		1.04	2.00	1.41	1.24
			KENYA	kg					2.13
			MEXIQUE	kg	1.33	1.04		1.50	1.70
LONGAN	Avion		THAILANDE	kg				8.35	
	Bateau		THAILANDE	kg				3.92	

				UNION EUROPEENNE - EN EUROS				
				Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
MANGOUSTAN	Avion		THAILANDE	kg			7.34	
MANGUE	Avion	KENT	ISRAEL	kg			3.50	
		NAM DOK MAI	THAILANDE	kg			8.60	
	Bateau	ATKINS	BRESIL	kg			2.00	1.25
		KEITT	BRESIL	kg			2.00	1.89
			ISRAEL	kg			1.94	
		KENT	ISRAEL	kg		2.20		
		NON DETERMINE	DOMINIQUE	kg				1.96
			ISRAEL	kg				2.03
		PALMER	BRESIL	kg			1.88	
	Camion	OSTEEN	ESPAGNE	kg		2.20	2.13	2.15
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg			1.20	1.04
MELON	Bateau	CANTALOUPE	BRESIL	kg			1.60	2.07
		CHARENTAIS	BRESIL	kg			1.60	
		GALIA	BRESIL	kg			1.70	2.26
			EGYPTE	kg				1.88
		HONEY DEW	BRESIL	kg	0.90		0.92	1.29
		PASTEQUE	BRESIL	kg				0.85
		PIEL DE SAPO	BRESIL	kg			1.03	
		SEEDLESS WATER	BRESIL	kg			0.76	0.94
NOIX DE COCO	Bateau		COSTA RICA	Sac			17.50	
			COTE D'IVOIRE	Sac		11.00	11.64	13.79
			DOMINIQUE	Sac				13.79
			SRI LANKA	Sac			20.00	10.97
PAPAYE	Avion	FORMOSA	BRESIL	kg		3.00		3.23
		NON DETERMINE	BRESIL	kg		3.57	3.30	3.49
			THAILANDE	kg				4.81
	Bateau		EQUATEUR	kg				2.38
				kg				1.97
PATATE DOUCE	Bateau	BLANCHE	BRESIL	kg				1.35
			HONDURAS	kg				1.35
		NON DETERMINE	AFRIQUE DU SUD	kg		1.50		
			HONDURAS	kg				1.62
			ISRAEL	kg		1.90	1.31	
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLE	COLOMBIE	kg			9.50	6.67
	Bateau		COLOMBIE	kg				6.67
PITAHAYA	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg				9.33
			EQUATEUR	kg				8.40
			ISRAEL	kg				7.17
		ROUGE	THAILANDE	kg				6.50
			VIETNAM	kg				7.01
	Bateau	NON DETERMINE	COLOMBIE	kg				3.76
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.10	
			COSTA RICA	kg				1.67
			EQUATEUR	kg		0.90	1.02	
RAMBOUTAN	Avion		THAILANDE	kg				7.47
SAPOTILLE	Avion		THAILANDE	kg				8.25
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg				6.90
TAMARIN	Avion		THAILANDE	kg				3.07

Note : selon calibre

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

Information... your weak link?



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

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

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

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

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

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

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

reefer trends

UNIVEG, VOTRE CONNEXION DIRECTE VERS LA PRODUCTION

Le Litchi

— JOYAU —

UNIVEG

Collection 2014 - 2015

Madagascar



UNIVEG Katopé France S.A.

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

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

Content published by the Marketing Service of UNIVEG - All rights reserved.

 **UNIVEG**
KATOPÉ FRANCE

UNIVEG KATOPÉ FRANCE IS A MEMBER OF THE UNIVEG GROUP | www.univeg.com