

FR*ui*TROP

MAGAZINE
N°279
JANVIER - FEVRIER 2022

ÇA VA TOI ?

PAS MIEUX
QU'AVANT

C'EST PAS LA PÊCHE !

FILIÈRE BANANE

ET POURTANT ELLE TOURNE !



 **mehadrin**
 Growers at heart



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

Edito



Devancer et proposer, plutôt que subir et protester

Depuis trente ans, les Etats se sont organisés pour répondre à un principe imposé par la Sainte Mondialisation : plus de concurrence pour plus d'efficacité. Cette loi d'airain a conduit les Etats à passer d'un rôle de producteur dans les domaines de l'énergie, du transport, des télécoms, etc., à un rôle de régulateur. Il organise désormais les marchés libéralisés en produisant des règles et joue le rôle d'arbitre. Dans le secteur des fruits et légumes, mis à part les règles sanitaires qui concernent les organismes de quarantaine, les limites maximales de résidus ou encore les autorisations de mise en marché des produits phytopharmaceutiques, qui relèvent toujours de la compétence de l'Etat, le secteur privé a largement pris la main sur la régulation. Les labels privés et les certifications en tout genre se sont imposés dans les relations commerciales (BtoB) et ont fleuri sur les emballages (BtoC). Difficile de citer les innombrables initiatives qui touchent le seul secteur de l'agriculture et de l'alimentation. L'International Trade Center (ITC) en dénombre sur son site (www.standardsmap.org) plus de 150 à travers le monde !

Toutefois, les Etats semblent revenus aux commandes, si l'on en croit les initiatives prises par six d'entre eux pour un cacao durable. L'Allemagne (German Initiative on Sustainable Cocoa), les Pays-Bas (Dutch Initiative on Sustainable Cocoa), la Belgique (Beyond Chocolate), la Suisse (Swiss Platform for Sustainable Cocoa), le Japon (Platform for Sustainable Cocoa for Developing Countries) et la France (Initiative française pour un cacao durable) travaillent à définir ou ont déjà sorti des chartes communes à tous les opérateurs de ces filières visant à rendre le secteur plus durable. C'est le marqueur du retour du politique dans les règles d'approvisionnement. Un retour que l'on peut aussi voir dans la trajectoire que dessinent les Européens dans les propositions du Green Deal ou Pacte Vert. Quelle serait l'alternative ? Laisser le commerce agir seul, en déplorant que les maillons et opérateurs dominants soient ceux qui donnent le La ? Ma préférence va à une initiative interprofessionnelle qui permettrait d'ouvrir un débat entre parties prenantes pour mieux prendre en compte les situations de chacune d'entre elles et sortir par le haut d'un tel échange. Y a-t-il des volontaires dans la salle ?

Denis Lœillet



Abonnement annuel : 360 euros HT / www.fruitrop.com / info@fruitrop.com

1 abonnement = 2 sources d'informations

FruiTrop Magazine : 6 numéros, éditions papier et .pdf

+ FruiTrop online : chaque mois, des prévisions, des bilans, des brèves

Éditeur : CIRAD, TA B-26/C, 34398 Montpellier cedex 5, France ; Tél : 33 (0) 4 67 61 71 41 ; Contact : info@fruitrop.com ; Site : www.fruitrop.com
Directeur de publication : Eric Imbert ; **Directeur de la rédaction :** Denis Lœillet ; **Rédactrice en chef :** Catherine Sanchez ; **Infographie :** Martine Duportal ;
Site internet : Actimage ; **Chef de publicité :** Eric Imbert ; **Abonnements :** www.fruitrop.com ; **Traducteurs :** James Brownlee et Tradeasy ;
Imprimeur : Impact Imprimerie, n°483 ZAC des Vautes, 34980 Saint Gély du Fesc, France

ISSN : Français : 1256-544X ; Anglais : 1256-5458 ; **Deux versions** française et anglaise ; © Copyright Cirad

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.

Conception de la couverture : J'article

Sommaire

4 En direct des marchés

Avocat du Jalisco : feu vert à importation aux USA – Avocat de Californie : confirmation d'une récolte moyenne en 2021-2022 – Consommation d'avocat en 2021: belle performance du marché européen, mais des surprises – Avocat du Pérou : une nouvelle campagne record en prévision pour 2022 – Banane biologique du Pérou : du mieux en 2021, sauf dans l'UE – Banane de Colombie : détection d'un nouveau foyer de TR4 – Banane d'Equateur : des exportations en 2021 proches de celles de 2020 – Jus d'orange : des cours au plus haut depuis 2019 – Citron d'Espagne : la plus faible campagne de Verna depuis plus de 10 ans – Litchi de Madagascar en 2021-22 : deuxième campagne réussie – Ananas du Costa Rica : la reprise se confirme en 2021 – Fraise d'Espagne : ses surfaces plantées en légère augmentation – Fraise du Maroc : 2 400 ha plantés et 75 % de la production exportée.

16 L'avocat au Maroc

Fiche pays producteur (*Eric Imbert*)

26 Marché européen des petits agrumes tardifs

Un scénario inattendu ! (*Anselme Cléron, Eric Imbert*)

36 Statistiques mondiales lime 2020

Importations, exportations, consommation

72 Pommes et poires européennes

Un premier bilan mitigé sur le marché européen comme à l'export (*Anne-Solveig Aschehoug*)

77 Melon et pastèque

La campagne de melon de contre-saison devient compliquée (*Anne-Solveig Aschehoug*)

80 Fret maritime

Second semestre 2021 (*Richard Bright*)

Dossier Banane Bilan prix 2021

préparé par
Denis Lœillet

- 46 Marché européen de la banane en 2021
Et pourtant, elle tourne...
- 58 La longue glissade déflationniste
- 62 Marché des Etats-Unis
L'amont impose son prix
- 63 Marché russe
Fort rebond du prix import en 2021
- 64 Prix import et prix de détail en Europe
France, Royaume-Uni, Espagne, Allemagne (graphiques)
- 66 La banane en Pologne
Fiche marché



RECOLTONS ENSEMBLE LES FRUITS D'UN AVENIR MEILLEUR

En choisissant Halls, vous choisissez un avocat délicieux et nutritif, produit de manière durable et conditionné dans un emballage responsable.

Nous vous invitons sur le stand Halls à Fruit Logistica.

Pour prendre rendez-vous avec nous, contactez notre équipe commerciale:

UK: +44 1892 723488 or eusales@hlhall.co.uk

France: +33 (0) 1 82 39 00 30 or ventes@hlhall.co.uk

Espagne: +34 653 734 003 or ventas@hallsiberia.com

Pays-Bas: +31 (0) 174 791 040 or info@hallsbv.nl

Allemagne: +49 152 900 444 92 or sebastian@hallsbv.nl

Chine: +86 186 8089 2300 or lifan@hallschina.com

Passionnés depuis 1890.

www.hallsfreshproduce.com



Kakuzi et Agranimo s'associeront à Halls lors du salon Fruit Logistica.

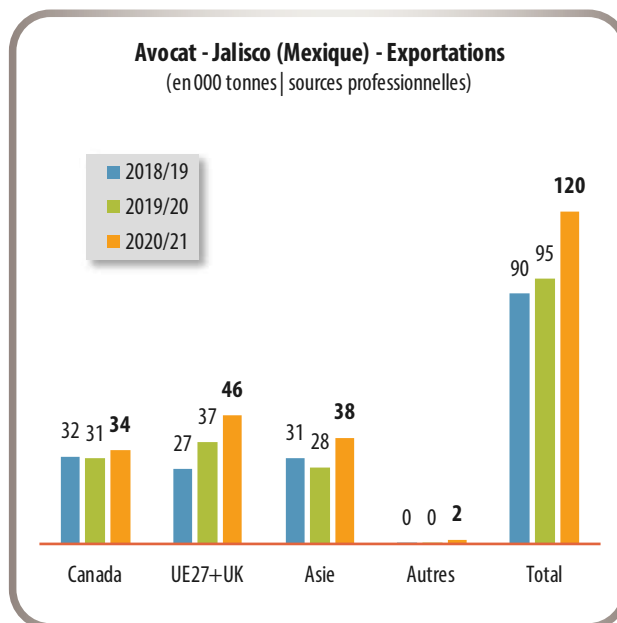


Content published by the Market News Service of CIRAD – All rights reserved

HALLS EST MEMBRE DU GROUPE HL HALL & SONS

Avocat du Jalisco : feu vert à importation aux USA.

Le protocole sanitaire permettant les exportations d'avocat Hass du Jalisco aux Etats-Unis, prêt et signé depuis 2016 par le Mexique, a enfin été ratifié par les autorités sanitaires américaines (APHIS). Le dossier était bloqué depuis de longues années par l'épineux dossier, éminemment politique, des exportations de pommes de terre des Etats-Unis vers le Mexique. Le sujet est d'importance, et pas seulement pour l'approvisionnement en Hass des Etats-Unis. Il est clair que le marché des USA constitue un débouché naturel et royal pour les producteurs du Jalisco, de par la dynamique de sa consommation et sa proximité, gage d'une plus grande sécurité en termes de prix que les marchés lointains. Par ailleurs, la production du Jalisco est aussi une aubaine pour les importateurs des Etats-Unis, car elle est très complémentaire de celle du Michoacán grâce au Hass like Mendez précoce qui y est produit. Autant de points forts pour les deux parties qui laissent penser qu'un flux export dynamique devrait se mettre en place, possiblement au détriment des marchés actuels du Jalisco (environ 30 à 35 % pour l'Asie et pour le Canada, et 40 % pour l'Europe ces deux dernières saisons).



L'impact pour le marché communautaire pourrait être direct (46 000 t importées du Jalisco en 2020-21, soit un peu moins de 50 % des volumes totaux du Mexique), mais aussi indirect (quid des 80 000 à 90 000 t exportées par le Pérou aux Etats-Unis, sur un calendrier sensiblement comparable à celui du Jalisco ? Une part de ces volumes sera-t-elle redirigée vers un marché communautaire déjà sous très forte pression par moments ?). Toutefois, certains points importants sont à noter. D'une part, l'ouverture effective n'interviendra qu'à partir d'avril 2022 (et donc pour la campagne 2022-23), et seuls les vergers agréés par les autorités sanitaires des Etats-Unis pourront participer au programme export, ce qui laisse penser que la montée en puissance du flux export vers ce nouveau marché sera progressive. D'autre part, le verger du Jalisco est en très forte expansion (vraisemblablement plus de 35 000 ha de Hass plantés, dont possiblement 10 000 à 15 000 ha non encore en production). La croissance de la récolte pourrait donc permettre de maintenir un flux export d'un très bon niveau vers les marchés historiques de cet état, dont l'Europe. Ces points seront à analyser plus finement dans les mois à venir.

Source : APHIS

Avocat de Californie : confirmation d'une récolte moyenne en 2021-2022.

La California Avocado Commission table sur une récolte d'environ 140 000 t (306 millions de livres). Si ce chiffre marque une progression de 16 % par rapport à la « petite saison » 2020-21, il reste néanmoins très proche de la moyenne quadriennale (+ 3 %). Les volumes décolleront début janvier pour culminer de début mai à fin août. Le contexte paraît porteur, malgré l'entrée du Jalisco sur le marché, au vu du déficit de production du Michoacán.

Source : California Avocado Commission





**SI VOUS PENSEZ
AGRICULTURE
RESPONSABLE**



**SI VOUS PENSEZ
ORIGINES ETHIQUES**



**SI VOUS PENSEZ
INNOVATION DE LA
FERME A LA
FOURCHETTE**



**SI VOUS PENSEZ
CHAINE
D'APPROVISIONNEMENT
INTEGREE**



**ALORS PENSEZ
WESTFALIA FRUIT**



**LE PREMIER
#AVOEXPERTS**

Consommation d'avocat en 2021: belle performance du marché européen, mais des surprises.

Selon des chiffres encore préliminaires, la consommation d'avocat de l'UE27+UK aurait augmenté d'environ 8 % en 2021 pour atteindre près de 720 000 t. Une performance supérieure à celle des Etats-Unis (+ 4 % et 1.3 million de tonnes consommées selon des chiffres là aussi préliminaires), dans un contexte d'approvisionnement modéré durant la majeure partie du deuxième semestre. La dynamique européenne reste dans la lignée des années précédentes (croissance moyenne de 9 % par an entre 2016 et 2020). Elle s'accompagne néanmoins d'un mouvement d'érosion des prix (- 3 % par rapport à 2020 et - 10 % sur la moyenne 2016-2020), lié à des conditions de marché extrêmement dures, notamment durant l'été et en fin d'automne. L'analyse par pays révèle que la France resterait parmi les bons élèves (+ 4 % par rapport à 2020), confirmant ainsi la reprise d'une croissance modeste depuis 2020 après l'atonie connue en 2018 et 2019. On observe un réveil similaire au Royaume-Uni (+ 4 % aussi), fermant ainsi la période sombre pré-Brexit qui s'était traduite par une érosion du marché. En revanche, la surprise est grande de voir le marché allemand passer brutalement d'une croissance forte à une légère récession (- 4 %, les données issues de panels de consommation confirmant le calcul réalisé avec les chiffres douaniers). La tendance est la même en Scandinavie, la croissance molle des années précédentes cédant la place à une légère récession (- 5 %), découlant d'une baisse des ventes en Suède et en Finlande. Les restrictions plus strictes liées à la pandémie dans cette partie du continent ont-elles pesé davantage sur la consommation que dans le reste de l'Europe ? Les signaux les plus encourageants viennent cette saison des marchés en devenir d'Europe de l'Est (+ 10 % et 60 000 t consommées) et surtout d'Italie, où les ventes ont littéralement explosé pour approcher 40 000 t, avec une progression de 50 % par rapport à 2020 !

Source : CIRAD, d'après des chiffres douaniers

Avocat – UE27+UK et USA – Consommation en 2021

en tonnes	2021	2021 comparée à	
		2020	Moyenne 2016-2020
UE27+UK	720 000	+ 8 %	+ 9 %
France	148 000	+ 4 %	+ 5 %
Royaume-Uni	105 000	+ 4 %	+ 2 %
Allemagne	105 000	- 4 %	+ 15 %
Scandinavie	58 000	- 5 %	+ 2 %
Est de l'UE27	59 000	+ 10 %	+ 8 %
Italie	39 000	+ 51 %	+ 25 %
Etats-Unis	1 320 000	+ 4 %	+ 5 %

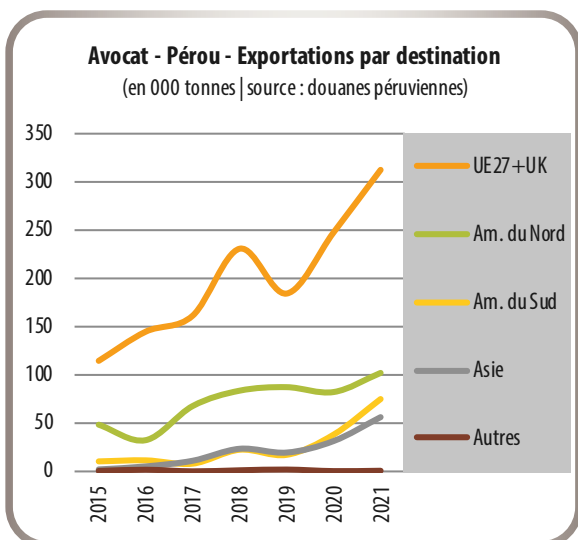
Sources : douanes pour janvier à octobre, estimation de sources professionnelles pour novembre et décembre



Avocat du Pérou : une nouvelle campagne record en prévision pour 2022.

2021 a été un grand millésime en termes de volumes pour les professionnels péruviens de l'avocat. Ils ont signé non seulement leur plus grosse saison jamais réalisée avec plus de 555 000 t exportées toutes variétés confondues selon les douanes, mais aussi leur plus grosse progression en envoyant près de 150 000 t de plus que la saison précédente (+ 36 % !). Cette performance exceptionnelle s'explique par une croissance très forte des envois vers l'UE27+UK (312 000 t, soit + 65 000 t), le Chili (72 000 t, soit + 36 000 t, en profitant de la baisse conjoncturelle de la production locale), l'Asie (55 000 t, soit + 25 000 t) et dans une moindre mesure l'Amérique du Nord (102 000 t, soit + 20 000 t). Les années semblent se suivre et se ressembler, et les records s'enchaînent ! Prohass annonce une nouvelle année de forte progression, avec un potentiel export supérieur de 15 à 20 % à celui de 2021. Rien d'étonnant, car des surfaces importantes de jeunes vergers continuent d'entrer en production ou de monter en puissance (3 000 ha/an plantés en moyenne entre 2017 et 2020). Une tendance qui n'est pas près de s'arrêter puisque, selon Prohass, 5 000 ha supplémentaires auraient été mis en place en 2021.

Sources : douanes péruviennes, Prohass



TROPS

La meilleure saveur tropicale

DU SUD D'EUROPE

TROPS TOUJOURS À POINT



**Nous sommes producteurs
depuis 1979**

CENTRES DE RÉCEPTION: ESPAGNE ET PORTUGAL

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



TROPS

trops.es

Banane biologique du Pérou : du mieux en 2021, sauf dans l'UE.

Les données douanières péruviennes arrêtées au mois de novembre font état d'une amélioration du niveau des exportations de banane biologique. Si le résultat du 1^{er} semestre 2021 laissait augurer une troisième année consécutive de baisse des exportations de banane bio (- 3 % par rapport à la moyenne des 2 dernières années), la récupération au 2nd semestre a per-

Banane biologique – Pérou – Exportations de janvier à novembre

en tonnes	2019	2020	2021	2021 comparée à	
				2020	Moyenne 2 années
UE27+UK	108 014	110 972	99 453	- 10 %	- 9 %
USA+Canada	43 067	38 279	46 380	+ 21 %	+ 14 %
Asie	17 422	15 475	16 997	+ 10 %	+ 3 %
Total	201 715	198 572	198 500	0 %	- 1 %

Source : douanes péruviennes

mis d'enrayer cette tendance. Arrêtées au mois de novembre, les exportations totales cumulées du Pérou se sont positionnées à des niveaux quasi identiques à ceux de 2020.

Toutefois, tous les marchés n'auraient pas réagi de la même façon. La reprise aux USA, marché où le segment biologique a continué de percer en 2021, semble bien amorcée, avec des volumes qui auraient retrouvé des niveaux supérieurs à ceux de 2019. Et cela en dépit d'une concurrence très marquée des fournisseurs mexicains et équatoriens. De même, si les exportations vers les marchés asiatiques progressent avec des volumes à la hausse en particulier au Japon, il faut noter que leur part de marché reste encore très marginale et représente moins de 10 %. Enfin, force est de constater que dans l'UE27+UK, le principal débouché historique des bananes biologiques péruviennes, le mouvement de baisse de l'origine se poursuit, avec un nouveau recul de l'ordre de 10 % par rapport à l'an passé. C'est vraisemblablement le résultat d'une désaffection pour l'origine couplée à la crise globale de la consommation de produits biologiques observée en 2021 dans l'UE.

Source : douanes péruviennes



Banane de Colombie : détection d'un nouveau foyer de TR4.

Le *Fusarium oxysporum* cubense race tropicale 4 (TR4), détecté pour la première fois sur le continent américain en Colombie en 2019, restait cantonné depuis lors dans la région de La Guajira, une zone de production marginale et isolée, relativement éloignée de Magdalena et encore plus du grand bassin de production d'Uraba. Les derniers rapports faisaient état d'une surface affectée stable et aux alentours de 190 ha. Cependant, mi-décembre 2021, un nouveau foyer a été déclaré positif, cette fois-ci dans le municipio de « Zona Bananera », situé dans la région de Magdalena, deuxième zone de production de banane d'exportation de Colombie. Avec 16 000 ha pour l'exportation, cette région regroupe 31 % des surfaces de banane du pays et est essentiellement constituée de petits et moyens producteurs.

Pour en savoir plus sur la TR4 :

<https://www.fruitrop.com/>

Articles-par-theme/Agronomie/2019/

La-fusariose-race-4-tropicale-TR4#book/9

Banane d'Equateur : des exportations en 2021 proches de celles de 2020.

Selon des données de sources professionnelles arrêtées à décembre 2021, les exportations équatoriennes cumulées vers toutes les destinations ont été au niveau de celles de 2020 et légèrement au-dessus de la moyenne des deux dernières années (+ 1 %). Le premier semestre, légèrement déficitaire, a été compensé par une récupération au second semestre de l'année. Pour les deux principales destinations, l'UE et la Russie, les performances ont été similaires à celles de 2020. Un fort déficit a été enregistré sur les marchés du Moyen-Orient, où les volumes ont été inférieurs de 15 % à ceux de 2020 et de 12 % à la moyenne des deux dernières années. La faible disponibilité mondiale de conteneurs, limitant les chargements de volumes en spot, pourrait en être la principale cause. Parallèlement, on enregistre une progression des expéditions vers le marché américain (+ 1 % par rapport à 2020 et + 6 % sur la moyenne). En effet, le déficit de fruits des fournisseurs centro-américains, lié au passage des cyclones Eta et Iota, a été partiellement compensé par l'Equateur sur ce marché. Après une année 2020 compliquée en raison de la crise du Covid, les exportations vers l'Asie ont progressé de 5 % par rapport à 2020, mais sont restées 4 % sous les moyennes.

Sources professionnelles

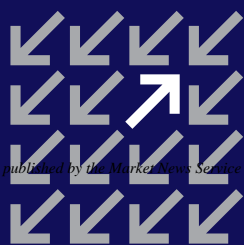
Content published by the Market News Service of CIRAD – All rights reserved

Banane – Equateur – Exportations

en tonnes	2021	2021 comparée à	
		2020	Moyenne 2 années
UE27+UK	1 679 302	0 %	+ 3 %
USA	695 571	+ 1 %	+ 3 %
Russie	1 409 087	0 %	0 %
Moyen-Orient	914 417	- 15 %	- 12 %
Asie	479 068	+ 5 %	- 4 %
Autres	1 434 026	+ 7 %	+ 15 %
Total	6 611 471	0 %	+ 1 %

Sources professionnelles

UNE LONGUEUR D'AVANCE POUR LE MÛRISSAGE



Interko

HEAT EXCHANGERS &
RIPENING SOLUTIONS

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

Nijverheidstraat 8
NL-2751 GR Moerkapelle
The Netherlands

Website: www.interko.com
E-mail: info@interko.com
Phone: + 31 79 593 25 81

Jus d'orange : des cours au plus haut depuis 2019.

2020-21 restera dans les mémoires comme une campagne haussière. Les cours du jus concentré 65°Brix rendu Rotterdam ont graduellement gagné 300 US\$/tonne pour se stabiliser à 2 100 US\$/t à partir d'octobre 2021, leur meilleur niveau depuis près de trois ans. L'équilibre du marché paraît solide, car la hausse est multifactorielle, tenant aussi bien de l'offre que de la demande. Côté production, les volumes cumulés des deux géants du secteur, à savoir le Brésil et la Floride, affichent un niveau nettement inférieur à la moyenne pour la deuxième saison consécutive (total de 309 millions de caisses culture attendues en 2022, soit - 4 % par rapport à la déjà « petite » récolte 2020-21 et - 22 % par rapport à la moyenne quadriennale). Le Brésil a notamment revu nettement à la baisse son potentiel de production initial durant le cours de la campagne, la météo ayant encore été difficile (gel et surtout sécheresse persistante durant toute la première partie de campagne). Les nouvelles sont aussi plutôt bonnes côté demande. Selon les statistiques du FDOC couvrant la période d'octobre à décembre 2021, la consommation s'est maintenue aux Etats-Unis, que ce soit pour le jus concentré ou pour le jus simple. Une bonne surprise tant la tendance à l'érosion était ancrée avant l'arrivée du Covid 19. De quoi réduire plus encore le niveau des stocks au niveau mondial, stocks qui avaient déjà sensiblement dégonflés au Brésil la saison passée.

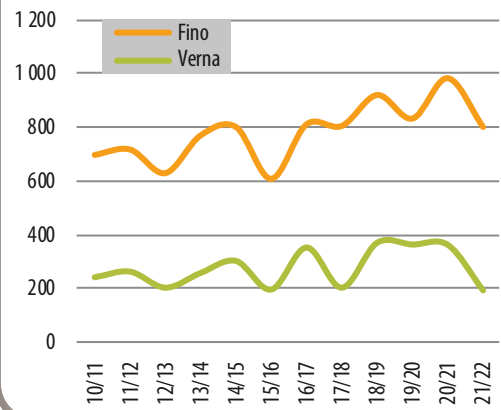
Sources : FDOC, Citrus BR, IHS Markit



© Régis Domergue

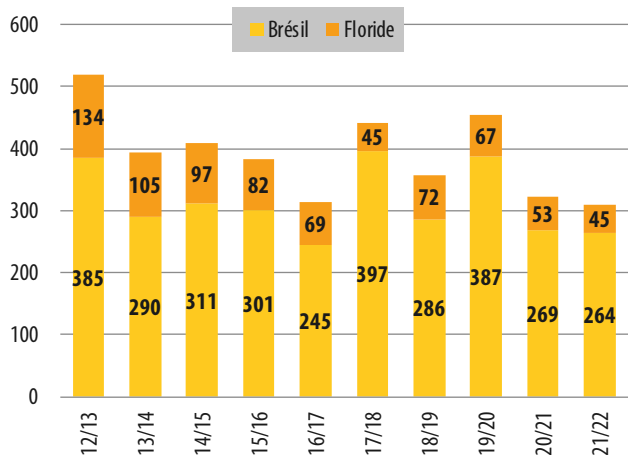
Citron - Espagne - Production

(en 000 tonnes | source : AILIMPO)



Orange - Floride et Brésil - Production

(en millions de caisses culture | sources : FDOC, IEA)



© Régis Domergue

Citron d'Espagne : la plus faible campagne de Verna depuis plus de 10 ans.

La dernière prévision, publiée par AILIMPO début février, table sur une récolte de Verna de 190 000 t. Ce chiffre marque un repli de près de 50 % par rapport à la saison précédente et de plus de 40 % par rapport à la moyenne quadriennale. La campagne devrait démarrer courant avril. Cette mauvaise nouvelle pour la production agira peut-être néanmoins comme un électrochoc sur les prix, qui suivent depuis le début de la saison la très mauvaise tendance de 2020-21. Certes, la pression de la production espagnole a été moins forte que de coutume durant la première partie de saison (récolte de Primofiori inférieure de 9 % à la moyenne quadriennale). Cependant, une concurrence accrue des pays fournisseurs de l'hémisphère Sud a fait perdre de précieuses semaines de commercialisation en début de saison, alors que le très important segment de marché de la RHD reste particulièrement impacté par la pandémie et que la Turquie est très présente, notamment dans l'est de la Communauté européenne.

Source : AILIMPO

POURQUOI LA VITAMINE C CONTENUE DANS LE CITRON EST-ELLE IMPORTANTE ?

- PENDANT L'HIVER**, il nous est recommandé d'augmenter notre consommation d'aliments riches en vitamine C, comme les fruits et les légumes, car elle contribue au fonctionnement normal du système immunitaire.
- C'EST POURQUOI** le citron européen s'est imposé comme l'une des options les plus efficaces et saines pour suivre cette recommandation, contenant environ 50 mg de vitamine C pour 100 g de fruit.
- CEPENDANT**, la vitamine C contenue dans les citrons cultivés en Europe apporte également de nombreux autres bienfaits à l'organisme, qui sont très prisés dans les domaines du sport et de la santé.

Lorsque l'hiver s'installe, les températures froides nous rendent plus vulnérables aux maladies telles que la grippe et le rhume, car les virus et les bactéries ont tendance à se développer par basses températures. En outre, la pandémie de Covid-19 est récemment revenue en force en Europe, dépassant même les records historiques de nombre de personnes infectées dans certains pays au cours de l'année 2020.

Face à cette situation, les experts recommandent d'augmenter la consommation d'aliments riches en vitamine C, comme les fruits et les légumes, car elle contribue au fonctionnement normal du système immunitaire. Côté fruits, le citron européen s'est imposé comme l'un des aliments les plus efficaces pour consommer la quantité recommandée de vitamine C, comprise entre 95 et 110 mg par jour chez l'adulte, selon l'Agence espagnole de sécurité alimentaire et de nutrition.

Cet agrume est non seulement un ingrédient gastronomique, mais il est également une source importante de vitamine C, puisque 100 g de citron en contiennent environ 50 mg, soit près de la moitié de l'apport recommandé par les experts en nutrition. Ainsi, toute personne de plus de 20 ans devrait essayer de consommer deux à trois citrons par jour pour satisfaire les besoins de son organisme en vitamine C.

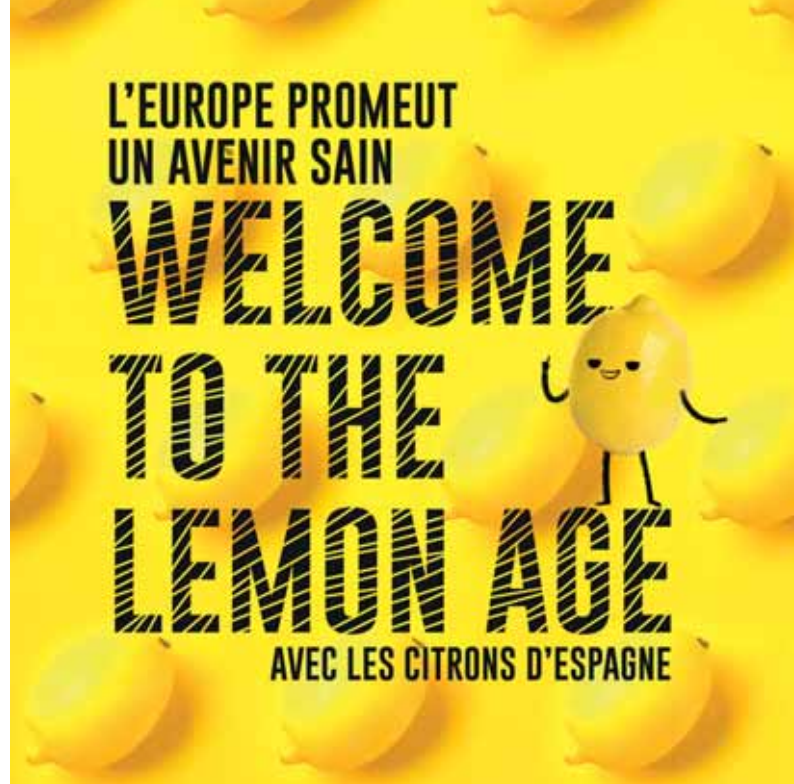
Mis à part le renforcement du système immunitaire, la vitamine C contenue dans le citron offre cependant d'autres avantages, en contribuant à la formation normale de collagène qui assure à son tour le fonctionnement et la santé des vaisseaux sanguins, des os, des gencives, du cartilage, de la peau et des dents. Elle contribue également à régénérer la forme réduite de la vitamine E, à réduire la fatigue et à améliorer l'absorption du fer, bienfaits très appréciés par les sportifs.

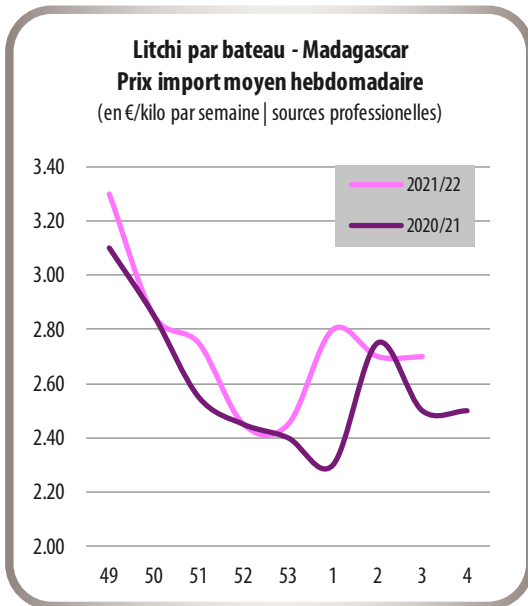
Le citron européen présente également d'autres caractéristiques qui en font un produit incontournable en Europe. Sa versatilité en cuisine, grâce à l'arôme et à l'acidité de son jus et au goût de sa peau, en font l'ingrédient idéal dans les créations culinaires de la haute gastronomie. De l'entrée au dessert, le citron offre un large éventail de possibilités.



Les attributs du citron cultivé en Europe sont communiqués par l'Association interprofessionnelle du citron et du pamplemousse (AILIMPO) dans le cadre de la campagne d'information Welcome to the Lemon Age, qui bénéficie du soutien de l'Union européenne, dans le but d'encourager la consommation parmi les nouvelles générations de consommateurs en Allemagne, en France et en Espagne ; et de promouvoir une valorisation accrue de ses caractéristiques plus différenciées et intrinsèques telles que sa qualité, fraîcheur, durabilité, traçabilité et sécurité alimentaire par rapport aux citrons non européens.

Le contenu de cette publicité représente uniquement l'opinion de son auteur et n'engage que la responsabilité de celui-ci.
La Commission européenne ne supporte aucune responsabilité au titre de l'usage qui pourra être fait des informations qu'elle contient.





© Guy Brehner

Litchi de Madagascar en 2021-22 : une deuxième campagne réussie.

« Bis repetita placent » ! La campagne de commercialisation du litchi de Madagascar vient de s'achever. À l'instar de la campagne antérieure, les résultats semblent positifs. Il est d'ores et déjà possible d'établir un premier bilan. En termes de volume, les exportations de Madagascar reprennent le chemin de la croissance, même si elle est mesurée. Les expéditions vers le marché européen ont légèrement progressé, passant de 14 240 tonnes en 2020-21 à 14 570 tonnes lors de cette dernière saison. Bénéficiant d'une bonne précocité de récolte et d'une qualité satisfaisante, les litchis malgaches se sont écoulés rapidement à l'occasion des fêtes de fin d'année. La commercialisation a été plus concentrée dans le temps, notamment du fait du démarrage simultané de la campagne d'exportation par avion et du chargement des navires conventionnels programmés. L'adaptation logistique a été particulièrement judicieuse pour approvisionner les marchés aux moments les plus propices pour la mise en avant du produit dans les circuits de la grande distribution. Les prix de vente ont certes décliné, comme les années précédentes, mais sont restés à des niveaux plus soutenus. Le pari de la commercialisation des litchis n'était pourtant pas évident, compte tenu de la morosité générale des marchés et d'une ambiance toujours survolée par l'ombre de la pandémie de Covid.

Source : Pierre Gerbaud

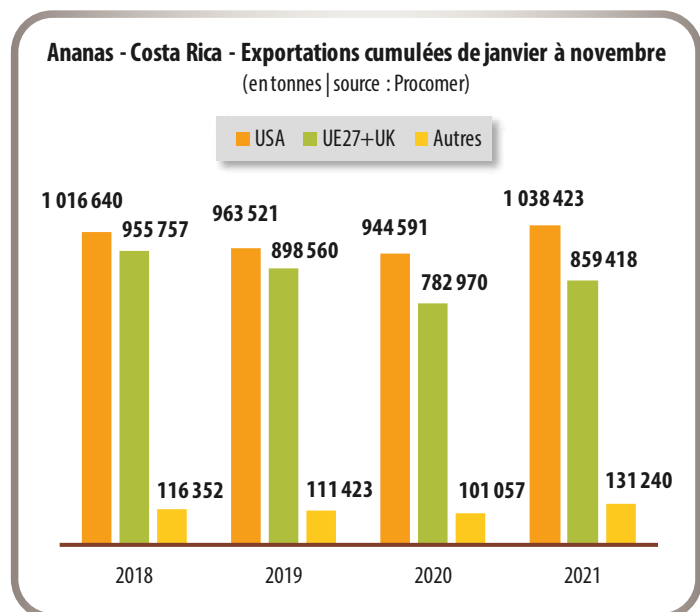


© Guy Brehner

Ananas du Costa Rica : la reprise se confirme en 2021.

La chute des exportations d'ananas du Costa Rica, qui a démarré en 2019 et a atteint son paroxysme pendant la catastrophique année 2020, semble s'être enfin arrêtée. Les envois ont repris du poil de la bête en 2021 ! Sur les onze premiers mois de l'année, ils ont progressé, vers toutes les destinations, de 10 % par rapport à 2020 et de 7 % par rapport à la moyenne biennale, un niveau qui se rapproche du record de 2018. Et la reprise est de mise sur tous les marchés. Aux Etats-Unis, principal débouché, les volumes ont progressé de 10 % par rapport à 2020 et dépassent même les niveaux d'approvisionnement du dernier record, l'année 2018. Si dans l'UE27+UK la progression est également au rendez-vous, les niveaux restent tout de même en deçà de ceux de 2019 ou 2018. Enfin, force est de constater le développement marqué vers les autres destinations, où l'offre progresse de 30 % par rapport à la dernière année.

Source : Procomer

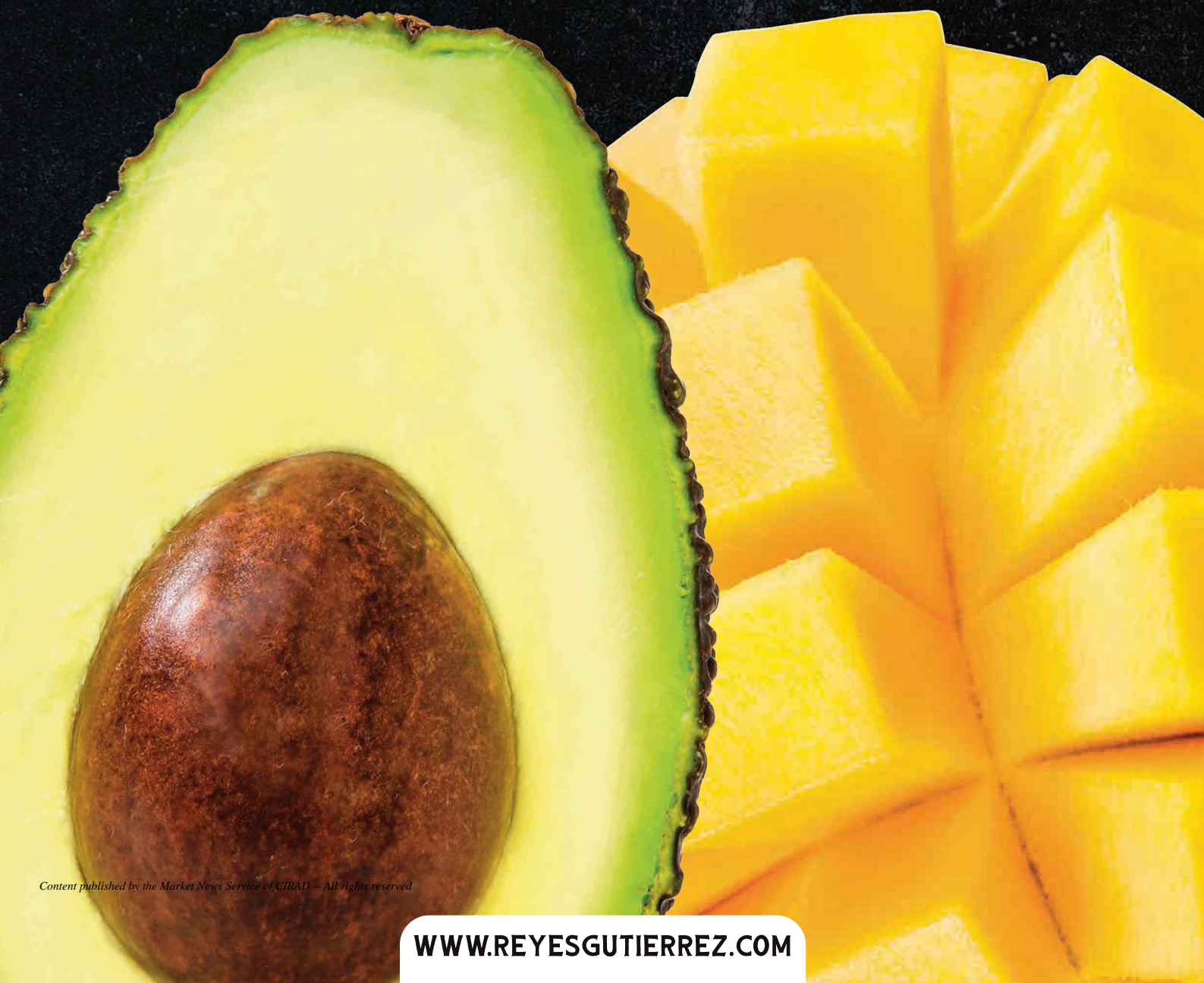




Reyes Gutiérrez

fruits tropicaux

Sain X nature



Fraise d'Espagne : des surfaces plantées en légère augmentation.

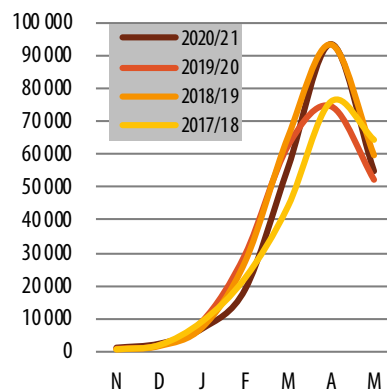
La campagne espagnole de fraise, qui a débuté mi-décembre, est marquée par des pluies postérieures aux plantations qui ont entraîné des pertes sur la côte occidentale. Les températures élevées qui ont suivi ont permis de replanter à la mi-novembre. Avec le froid de début décembre, cela a provoqué un retard des récoltes. Selon les dernières données de Freshuelva, les surfaces plantées en fraise atteignent 6 167 ha, légèrement supérieures à celles de l'an passé (6 105 ha). Mi-décembre, la production hebdomadaire était inférieure à celle de 2020. Les quantités vendues pendant les fêtes de fin d'année sont restées faibles. Début janvier, la production commercialisée était en baisse de 20 % par rapport à 2021.

Concernant les autres fruits rouges, la myrtille est le fruit qui représente la plus importante augmentation de surfaces, à 3 532 ha contre 3 310 ha l'an passé. Les variétés précoces sont privilégiées. La framboise enregistre une baisse de 8.1 % des surfaces plantées, à 1 902 ha contre 2 070 ha la saison précédente.

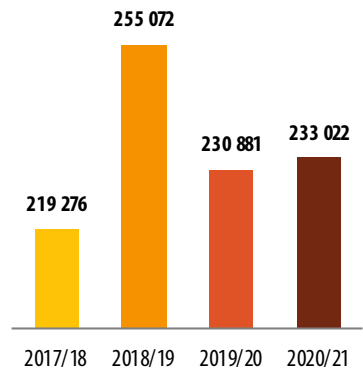
Source : Freshuelva



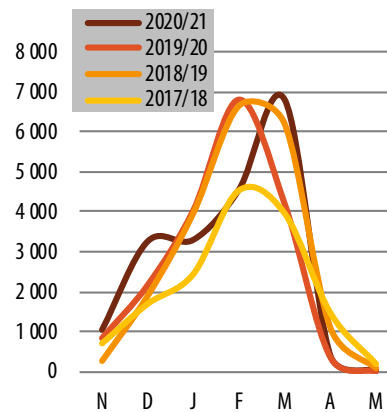
Fraise d'Espagne - UE27+UK
Importations mensuelles
(en tonnes | sources : Eurostat, UK trade)



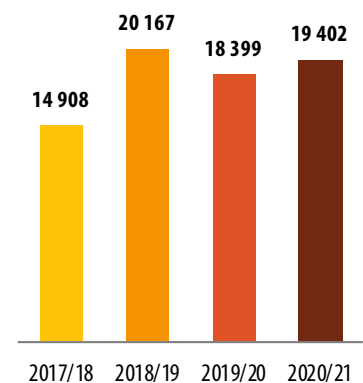
Fraise d'Espagne - UE27+UK
Importations de novembre à mai
(en tonnes | sources : Eurostat, UK trade)



Fraise du Maroc - UE27+UK
Importations mensuelles
(en tonnes | sources : Eurostat, UK trade)



Fraise du Maroc - UE27+UK
Importations de novembre à mai
(en tonnes | sources : Eurostat, UK trade)



Fraise du Maroc : 2 400 ha plantés et 75 % de la production exportée.

Au Maroc, la saison de la fraise a débuté lentement en novembre et s'est accélérée par la suite. La fraise devrait être présente jusqu'à la mi-février sur les marchés export. A Kénitra, fraises, framboises et myrtilles sont principalement destinées à l'export. La production s'échelonne de novembre à mi-mars dans la plaine du Gharb. La région de Rabat-Salé-Kénitra occupe la première place avec 4 360 ha de fruits rouges, dont 2 400 ha de fraise, 1 200 ha de myrtille, 700 ha de framboise et 60 ha d'autres types de baies. Les rendements atteignent 35 à 45 tonnes par hectare pour la fraise, de 10 à 25 tonnes pour la myrtille et de 10 à 15 tonnes pour la framboise.

75 % des fraises sont exportées, un tiers en frais et deux tiers surgelées. Les myrtilles sont exportées à 95 %, suivies des framboises à 90 %, vers trente destinations, principalement le marché européen. Les exportations progressent chaque année. Avec la présence d'entreprises espagnoles dans la région de Kénitra, ce sont désormais des camions entiers qui partent vers les pays d'Europe. A noter que depuis le 1er janvier 2022, de nouvelles réglementations douanières dans le cadre du Brexit sont entrées en vigueur. Tout ce qui entre doit être dédouané, ce qui provoque de longs délais pour effectuer les contrôles, délais qui sont préjudiciables à la fraîcheur des fruits rouges.

Sources professionnelles



*Le laboratoire de production
de vitroplants de fruitiers tropicaux*

Votre spécialiste du vitroplant de bananier

Une gamme unique de variétés d'élite

VITROPIC S.A.

Nos engagements

Les sélections élités les plus productives

Des régimes d'une qualité inégalée

Homogénéité au champ optimale

Les meilleures garanties sanitaires du marché

Une réactivité à toute épreuve



Tél : +33 (0)4 67 55 34 58

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

vitropic@vitropic.fr

*ZAE des Avants
34270 Saint Mathieu de Tréviérs*

FRANCE

www.vitropic.fr

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



Fiche pays producteur

L'avocat au Maroc

Eric Imbert, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr

Le Maroc est devenu en moins de dix ans un acteur significatif du commerce international de l'avocat. Ses exportations, quasi intégralement destinées à l'Union européenne, ont dépassé 30 000 t en 2020-21. Elles devraient continuer à croître très significativement dans les années à venir. Le verger, concentré dans une zone côtière au microclimat tempéré du nord du pays et reposant essentiellement sur une base de producteurs petits à moyens, s'est très fortement développé ces dernières années et compterait près de 10 000 ha.

© Eric Imbert





EXOS[®]
PREMIUM

LA REFERENCE
DES FRUITS
TROPICAUX
AU MAROC

PACKFRUIT
CASABLANCA - MOROCCO
PHONE : +212 5 22 222 488
FAX : +212 5 22 221 496
EMAIL : commercial.packfruit@gmail.com

Historique

Une industrie récente, mais à la croissance fulgurante cette dernière décennie

Les premiers avocatiers (Fuerte, Panchoy, Mexicola, Anaheim, etc.) ont été mis en place à partir du milieu des années 1930 à des fins d'évaluation dans les stations expérimentales de Rabat (« jardin d'essais botaniques de l'Agdal »), puis de Aïn Taoujdate. Quant au Hass, il a été introduit en 1950 depuis la Californie par un arboriculteur local. Toutefois, si quelques vergers ont bien été implantés dans les années 1960, les premières plantations d'extension significative à vocation export n'ont été développées qu'au début des années 2000 par la société Abaz, principal artisan du décollage de la filière dans le pays. La croissance s'est accélérée au début des années 2000, le verger quintuplant en un peu plus d'une décennie pour atteindre une extension estimée à 10 000 ha début 2022. Le développement de la filière s'est construit autour des potentialités agronomiques de la zone du Gharb et des perspectives offertes par la proximité du marché communautaire en développement, où l'avocat marocain bénéficie de conditions d'accès privilégiées (droit de douane nul, absence de prix d'entrée). Par ailleurs, si la filière avocat ne fait pas partie de celles ciblées par le Plan Maroc Vert, les producteurs ont pu bénéficier de mesures d'aide sur certains investissements dans le cadre du Fonds

de Développement Agricole, à l'instar d'autres cultures (micro-irrigation, moulins antigel, mise en place de stations de conditionnement). Cette culture à haute valeur ajoutée a attiré un nombre important de producteurs, d'autant que la région figure parmi les plus pauvres du pays et qu'un de ses piliers économiques, à savoir la filière fraise, était confronté à d'importants problèmes commerciaux. Des investisseurs étrangers (espagnols, sud-africains, émiratis et plus récemment israéliens) se sont aussi implantés et ont contribué à cette forte dynamique de croissance. Si le développement des surfaces s'est montré extrêmement important ces dernières années, il pourrait se ralentir à moyen terme. D'une part, la culture apparaît moins attractive, dans un contexte de grande poussée de la production mondiale et de coûts de production en forte hausse. D'autre part, les terres disposant d'un microclimat adéquat à cette culture tropicale se raréfient, alors que la pression sur la ressource hydrique s'accroît. De plus, les particularités du droit foncier marocain restent un frein majeur au développement (frilosité quant aux investissements agricoles liée à l'absence de baux à long terme, grand morcellement des terres appartenant encore largement à l'État et gérées collectivement).





EXPERIENCE THE DIFFERENCE



Localisation

Une zone côtière du Nord-Est au microclimat tempéré

Le verger, dont l'extension est estimée à 10 000 ha début 2022, est principalement localisé dans le nord du pays, dans la région du Gharb. Les surfaces en culture se concentrent essentiellement entre Kenitra au sud et Larache au nord, sur une bande côtière longue d'environ 130 km et large de 7 à 8 km (environ 80 % des surfaces). Le microclimat qui prévaut dans cette zone, tempérée grâce à la proximité immédiate de la mer et de plusieurs lagunes (Merja Zerga, etc.), est bien adapté à la culture, même si des protections antigel sont conseillées. Par ailleurs, les sols, généralement sableux et bien drainants, limitent les risques de *Phytophthora*. Le recours à l'irrigation est obligatoire et la pression sur la ressource hydrique tend à s'accroître. D'une part, le changement climatique a fait baisser le niveau moyen des précipitations entre 400 et 500 mm ces dernières années (concentrés entre octobre et avril). D'autre part, les besoins en eau agricole se sont sensiblement accrus avec le développement de productions agricoles dédiées au marché local ou à l'export (avocat, mais aussi framboise et myrtille). La situation reste assez satisfaisante dans la partie nord de la zone (de Moulay Bouselham à Larache), où le périmètre irrigué du Loukkos et les aménagements réalisés en amont (lac de réserve du barrage de El Makhazine) permettent de garantir un bon niveau d'approvisionnement en eau de surface de qualité. Les disponibilités tendent à se contracter et à se dégrader au niveau qualitatif plus au sud (de Moulay Bouselham à Kenitra), où l'irrigation repose sur des puits plongeant dans la nappe de R'mel.

Deux autres pôles de culture ont été implantés ces dernières années hors de cette zone historique, aujourd'hui proche de la saturation. Le premier est situé autour des communes de Sidi Slimane et Sidi Yahya. Son développement est rapide et il compterait déjà plus d'un millier d'hectares. Le principal atout de cette ancienne région forestière est la présence de terrains d'extension importante, ayant permis la mise en place de grandes plantations (jusqu'à plusieurs centaines d'hectares) – une exception dans le pays. Les sols sableux sont propices à la culture et la disponibilité en eau reste assez satisfaisante. En revanche, le risque d'épisode climatique extrême est important tant en hiver qu'en été, car l'influence océanique est plus limitée dans ce pôle plus continental. Ainsi, les plantations, très technicisées, sont généralement pourvues de systèmes de microaspersion. Un potentiel de croissance reste disponible.

Quelques plantations d'extension encore limitée (300 à 400 ha) ont aussi été implantées au sud de Casablanca, dans la région d'Azemmour. Le climat est tempéré et les sols argilo-sableux convenables. En revanche, l'eau issue de la nappe phréatique est très saline et requiert d'être traitée. Le projet de mise en place d'un périmètre irrigué de 5 000 ha (Sidi Rahal), alimenté par l'usine de dessalement du Grand Casablanca qui devrait voir le jour en 2030, pourrait permettre de lever au moins partiellement le problème.



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



De nos arbres directement au UK

Variété : HASS

Calibre : 18

Date de récolte : FEV 2023

Client : LLUK



Las Lomas UK Ltd

17 Olympus House, Werrington, Peterborough, PE4 6NA, UK
sales@las-lomas.co.uk www.laslomasuk.co.uk

Las Lomas UK Ltd

Laslomasfarm

Logistique
et distribution



Déclaration
en douane



Service
&
support client

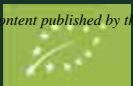


*Un groupe de producteurs
espagnols, en agriculture durable,
offrant des produits frais d'une
qualité exceptionnelle*



FINCA LAS LOMAS · Cadiz, Spain
Email: sales@surfruit.es
www.surfruit.es

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



Production

Des vergers de petite à moyenne surface

La plupart des plantations du pays sont de taille petite à moyenne (majoritairement de 1 à 10 ha), en raison des particularités du droit foncier marocain évoquées précédemment. Les structures de production dont l'unité est la centaine d'hectares font exception et seraient moins d'une dizaine. Le niveau technique des producteurs est très variable. Néanmoins, l'irrigation au goutte-à-goutte est généralisée. Les problèmes sanitaires sont peu nombreux. Le principal ravageur est un acarien (*Oligonychus perseae*), bien connu en Méditerranée et détecté au Maroc en 2018. Le *Phytophthora* est peu répandu, les sols étant généralement sableux et bien drainant et l'emploi du goutte-à-goutte étant généralisé. En revanche, le matériel végétal a souvent été choisi « à l'économie » par bon nombre de petits et moyens producteurs, et les porte-greffes utilisés ne sont souvent pas tolérants ou résistants à la chlorose ferrique, problème potentiellement important à terme dans ces régions aux sols calcaires. Les rendements export d'un verger adulte lissés sur plusieurs saisons sont de l'ordre de 8 t/ha en moyenne au niveau national (jusqu'à 12 t/ha pour les producteurs maîtrisant le mieux la culture).



Variétés et calendrier de production

Un recentrage sur le Hass, principalement commercialisé en 1^{ère} partie de saison

Le Hass tend à prendre une part croissante et représenterait aujourd'hui environ 80 % des surfaces. A maturité à partir de fin octobre/début novembre, les fruits peuvent être commercialisés jusqu'au printemps. Néanmoins, les producteurs petits à moyens cherchent généralement à vendre leur production durant la première partie de saison, afin d'obtenir rapidement de la trésorerie et d'éviter les risques de gel plus élevés entre fin janvier et mi-février. Le Fuerte est la principale variété verte. Une petite production de Zutano et Bacon, tous deux utilisés comme pollinisateurs, est présente en octobre.

Avocat – Maroc – Calendrier de production

Variétés	O	N	D	J	F	M	A
Hass							
Fuerte*							

* marché local

Débouchés

Une culture export, mais une demande locale en développement

La production de Hass est essentiellement destinée à l'export. Le marché local absorbe des volumes croissants de variétés vertes et de Hass de petit calibre, produits localement ou importés. La demande est particulièrement forte durant la période du Ramadan. Les fruits sont principalement consommés en salade et sous forme plus originale, mais plus marginale, de smoothies (baptisés localement Panachi).



5 BOULEVARD DU DELTA - ZONE EURODELTA, 94658 RUNGIS
COMMERCIAL@COMEXASAS.FR • TÉL. +33 1 46 86 71 77

• FAX +33 1 46 86 80 43

UNE EXPERTISE
ÉLEVÉE POUR UNE
MATURITÉ OPTIMALE



NOUVEAUX
EMBALLAGES
ÉCO - CONÇUS
ET SANS PLASTIQUE



DÉVELOPPEMENT
DURABLE,
RESPONSABILITÉ
SOCIALE ET
ENVIRONNEMENTALE
DU VERGER À L'ASSIETTE



UNE LARGE
GAMME POUR
CHAQUE PRODUIT



AU PLUS PROCHE DE
VOS INSTALLATIONS
AVEC DEUX SITES
EN FRANCE, NORD
ET SUD

LES LEADERS DE L'AVOCAT #AVOEXPERTS

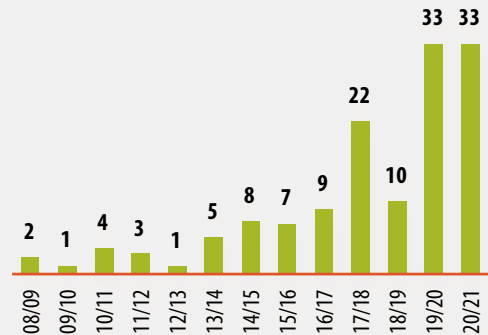
Exportations

Un fournisseur significatif et en forte croissance du marché communautaire durant la saison d'hiver

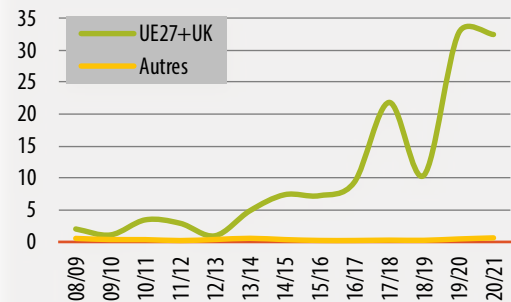
Le Maroc a changé de statut sur la scène internationale ces dernières années et devrait prochainement faire partie des dix premiers fournisseurs du marché mondial. Quelques exportations, ponctuelles et représentant des quantités très marginales, ont été réalisées dès les années 1960, notamment vers la France. Cependant, les volumes ne sont devenus significatifs qu'à la fin de la décennie 2000 (environ 1 500 à 3 000 t/an) et ne se sont réellement envolés qu'à partir du milieu de la décennie 2010. Ils ont dépassé 30 000 t en 2019-20 et 2020-21. Les exportations sont appelées à croître très fortement dans les années à venir, pour vraisemblablement approcher 70 000 à 80 000 t durant la deuxième partie de cette décennie. Actuellement, les volumes sont dirigés dans leur quasi-intégralité vers l'UE27. Ils sont principalement importés via l'Espagne, pour ensuite alimenter les grands marchés de l'Union européenne, dont notamment la France, l'Allemagne et l'Europe du Nord. Les quelques volumes expédiés hors du marché communautaire sont surtout destinés à la Russie, à la Péninsule arabique (Émirats arabes unis, Arabie saoudite notamment) et plus récemment à l'Afrique de l'Ouest. Le secteur est essentiellement contrôlé par des négociants exportateurs, achetant, conditionnant et exportant la production des producteurs petits à moyens. Si leur nombre est important, les douze premiers contrôleraient environ 80 à 85 % des volumes totaux destinés au marché international (le premier représentant 15 à 20 % à lui seul). Les producteurs exportateurs font exception, mais leur nombre devrait s'accroître significativement avec l'entrée en production des plantations de grande extension de la zone de Sidi Yahya/Sidi Slimane. Il n'y a pas de structure coopérative qui permettrait à la fois de regrouper l'offre commerciale et de réaliser des transferts de technologie. Une quinzaine de stations de conditionnement sont en activité, mais leur capacité de traitement cumulée n'est pas suffisante pour absorber la montée en puissance attendue de la production dans les prochaines années. Une association visant à promouvoir et défendre les intérêts des exportateurs d'avocat et à accompagner les producteurs pour qu'ils puissent accéder aux standards qualitatifs internationaux, a récemment vu le jour (MAVA – Moroccan Avocado Association).

Avocat - Maroc - Exportations

(en 000 tonnes | source : Trademap)

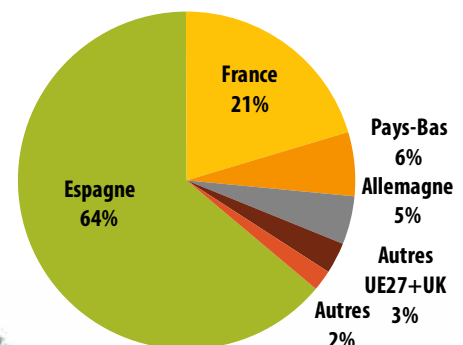


Avocat - Maroc - Exportations vers les principaux débouchés (en 000 tonnes | source : Trademap)



Avocat - Maroc - Exportations par destination

(source : Trademap)



Logistique

Une logistique terrestre et rapide pour desservir l'UE27

Les fruits destinés à l'UE27 sont exportés par camions réfrigérés. Les principaux marchés d'Europe de l'Ouest sont desservis en 48 heures.



Sélection de saveurs



*« Être présent
de la production
à la distribution... »*

47, rue des Antilles — Cp 10116 - Bâtiment I2
94538 RUNGIS — France
Tél. : +33 1 41 73 41 50 — Fax : + 33 1 45 60 53 36

sun7fruits@sun7fruits.com
www.sun7fruits.fr

Marché européen des petits agrumes tardifs

Un scénario inattendu !

Si la progression sensible de l'offre d'hybrides tardifs attendue en 2022 n'est pas une surprise, le marché s'annonce moins dégagé que prévu en début de saison. En effet, la saison de clémentine s'est prolongée au-delà de ce que laissait penser l'important déficit de production espagnol. Par ailleurs, le prix élevé du fret maritime conduira-t-il à une plus forte concentration de l'offre sur le marché communautaire ? FruiTrop vous propose de faire le point sur une campagne plus difficile que prévu pour les stars du marché des petits agrumes, qui pourront néanmoins compter sur leurs exceptionnelles qualités organoleptiques et de conservation.

Anselme Cléron, Cirad
anselme.cleron@cirad.fr

Eric Imbert, Cirad
eric.imbert@cirad.fr



© Catherine Sanchez



NOSIBÉ
BY KINOBE



NOUS SOMMES LÀ

Une sélection des meilleurs
terroirs et producteurs
de mandarines Orri d'Israël

www.nosibe.com

Les hybrides tardifs à la rescousse de la campagne de petits agrumes

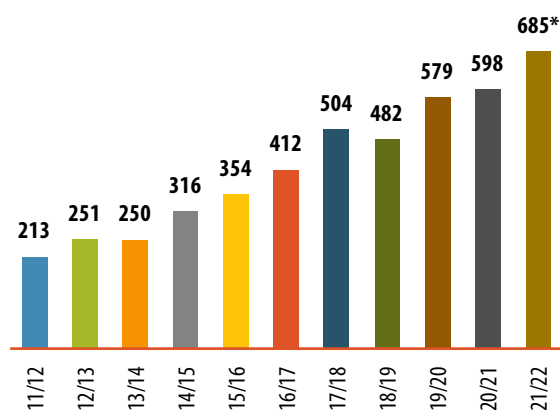
Si la saison 2020-21 s'est révélée particulièrement mauvaise au niveau économique pour les clémentines, les hybrides tardifs ont encore une fois su prouver leur rentabilité supérieure face aux autres groupes variétaux. Malgré la forte pression des volumes de clémentines espagnoles et marocaines sur la fin de l'année 2020, les conditions climatiques déléteres (pluies en production, gel et neige) ont eu raison de la qualité globale de la récolte, précipitant ainsi la fin de la campagne. Une aubaine pour les hybrides tardifs qui ont pu bénéficier d'un contexte très dégagé dès le début du mois de janvier.

Cette large fenêtre de commercialisation a permis, d'une part, d'écouler des volumes mis en marché supérieurs de 21 % à la moyenne quadriennale et, d'autre part, de limiter la baisse des cours enregistrés durant cette campagne. De fait, notre indicateur de prix ne recule que de 4 % par rapport à l'excellente saison 2019-20 pour ce groupe variétal, tandis que le cours des clémentines de première partie de saison plonge de 23 % par rapport à cette même saison. Les hybrides ont permis, une nouvelle fois, aux producteurs de garder la tête hors de l'eau au niveau économique, notamment en raison du modèle particulier de gestion des variétés sous licence (contrôle des surfaces plantées pour les Nadorcott et Orri).



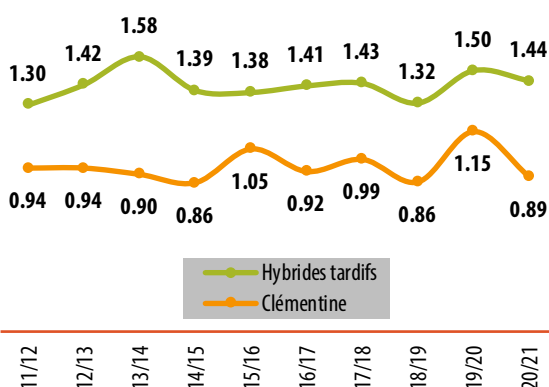
© JAFPA Ori

Petits agrumes - Méditerranée (Espagne, Maroc, Israël)
Volumes exportés d'hybrides tardifs (Orri, Nadorcott, Tango)
 (* prévision | en 000 tonnes | sources professionnelles)



Petits agrumes - Méditerranée (Espagne, Maroc, Israël)
Indicateur de prix au stade import

(hybrides tardifs = moyenne Orri d'Israël, Nadorcott d'Espagne et du Maroc)
 (en €/kg | source : CIRAD)



Nette reprise de la croissance en 2021-22

Après une croissance molle des hybrides tardifs en 2020-21, liée à la météo particulièrement difficile en production pour la majorité des origines méditerranéennes, les perspectives pour 2021-22 annoncent une franche progression des volumes. En effet, selon nos estimations, le potentiel global disponible à l'export devrait être de l'ordre de 680 000 tonnes, en hausse de 15 % par rapport à 2020-21 et de 27 % sur la moyenne des quatre dernières saisons. Cette progression, quoique déjà majeure, pourrait être encore plus marquée en fonction de l'évolution des conditions climatiques (forte charge de petits fruits dans la majeure partie des zones de culture).

Cette prévision montre que le rythme de croissance de la production reste très fort, avec 200 000 t de potentiel export gagné en trois saisons. La montée en puissance des jeunes vergers de Nadorcott et Tango explique en grande partie cette remarquable hausse. Pour l'Orri, doyenne des variétés sous licence, les plantations sont à maturité tant en Espagne qu'en Israël. Son potentiel export tend donc à stagner, mais il ne recule plus ! Les arrachages de vergers situés dans des zones peu adaptées à cette variété exigeante ont pris fin en Israël.



© Régis Domergue

L'incontournable de l'agrume en conventionnel ou en bio



*En février, côté agrumes, c'est le grand retour de tous nos best-sellers en exclusivité : à commencer par notre dernier-né le citron **ORLANA** en zéro résidu de pesticides. L'Orri **BRIO**, l'essence même de la mandarine, ou encore notre pomelo de Floride **FLOR en rosé** ou **IMAGINE en blanc**, les meilleurs du monde ! Quant à la Tarocco **SANTI** de Sicile et la Lane-Late **BIO'SELECT**, ce sont des oranges de table au goût incomparable. Vous allez vous régaler !*

Mike
Responsable secteur Agrumes



www.banagrumes.com

banagrumes - 5, rue de Montpellier - Bât. D2 - CP 40332 - 94622 Rungis Cedex
Tél. : +33(0)1 45 12 28 40 - Fax : +33(0)1 45 60 52 34 - E-mail : banagrumes@banagrumes.com



Nadorcott et Tango au top en Espagne et au Maroc

Dans le détail, la Nadorcott marocaine restera plus que jamais dominante, avec 220 000 t export attendues et une progression de plus de 30 % de la production par rapport à la moyenne quadriennale. Un rebond qui n'a rien d'étonnant après une campagne 2020-21 marquée par une stagnation de la récolte. Les producteurs ont fait le maximum pour préserver cette variété rentable des effets d'une nouvelle année de sécheresse intense dans le sud du pays, où sont situés quatre des cinq pôles de production (Aoulouz, Chichaoua, Agafay et Safi).

De même, la production espagnole de Nadorcott s'annonce d'un très bon niveau, avec un potentiel export estimé à au moins 200 000 t. Un vrai boom là aussi, après trois saisons de quasi parfaite stagnation (20 000 t de production gagnées entre 2020/21 et 2021/22, contre 3 000 t entre 2018-19 et 2020-21). La hausse est surtout à mettre à l'actif des vergers du sud du pays : Huelva et Séville représentent désormais 35 % de la production, et Murcie 17 %. La récolte reste statique dans la Communauté Valencienne (un peu plus de 40 % des volumes principalement à Valence et Castellón). La variété Tango espagnole devrait bénéficier elle aussi d'une forte dynamique de croissance (+ 15 à + 20 %), le potentiel export atteignant 115 000 à 120 000 t.

A l'inverse, en Orri d'Israël et d'Espagne, la progression serait minime (+ 9 % sur la moyenne quadriennale). La vague de froid qui a touché Israël vers le 20 janvier n'aurait pas eu de conséquence majeure sur la production. La charge importante des arbres, évoquée précédemment, et le déficit hydrique patent dans la plupart des zones de production pourraient jouer un rôle déterminant sur le profil de cette campagne. En effet, les premières observations révèlent une part significative de petits calibres (4, 5, 6), qui pourraient représenter jusqu'à un quart de la récolte en Espagne et au Maroc.

Petits agrumes – Méditerranée – Volumes exportés d'hybrides tardifs

en 000 tonnes	Variétés	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19	2019-20	2020-21	2021-22*	2021-22 comparé à	
													2020-21	moyenne 4 ans
Maroc	Nadorcott	42	67	65	99	106	126	171	116	188	189	220	+ 16 %	+ 33 %
Espagne	Nadorcott	122	135	132	150	157	156	183	166	179	170	200	+ 18 %	+ 15 %
	Orri**					26	26	52	52	57	60	60	0 %	+ 9 %
	Tango							26	53	66	101	115	+ 14 %	+ 87 %
Israël	Orri	49	49	53	67	65	104	73	92	88	78	90	+ 16 %	+ 9 %
Total		213	251	250	316	354	412	504	482	579	598	685	+ 15 %	+ 27 %

* prévisions | ** chiffres ORC | sources professionnelles



Au plus proche de la terre
et des producteurs
pour mieux vous servir

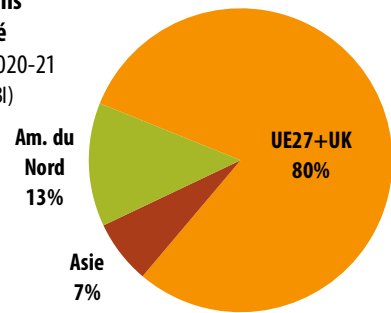


Vers un recentrage des volumes vers l'Europe vu les prix du fret maritime lointain ?

La problématique actuelle du fret maritime pourrait-elle induire un recul des exportations vers les marchés lointains et un recentrage des volumes vers l'Europe ? Le redémarrage vélocité de l'économie mondiale a aggravé le manque de capacité de transport maritime, en particulier pour les produits de première nécessité. Les tarifs des compagnies maritimes se sont envolés et certaines lignes ont même été supprimées. Dans ce contexte, la situation des exportateurs est très inégale face à la surcharge des coûts qui leur incombent, alors que la hausse des coûts de revient est déjà généralisée à tous les postes du processus de production (intrants, produits phytosanitaires, plastique, carton, etc.).

Le problème se pose avec acuité pour le Maroc, qui exporte environ 40 % de ses Nadorcott hors du marché de l'UE27+UK. La première partie de campagne, dédiée aux clémentines, a permis de constater que le scénario catastrophe d'un recentrage exclusif sur le marché communautaire ne s'est pas réalisé. Grâce à la maîtrise de longue date de la chaîne logistique par des organismes comme le Maroc Fruit Board (MFB) et Fresh Fruit Morocco (FFM), ainsi qu'au recours au fret maritime conventionnel plutôt qu'aux conteneurs réfrigérés, la hausse des coûts de transport resterait plafonnée aux alentours de 10 à 15 % de plus que la saison passée. La Nadorcott marocaine devrait même bénéficier d'un excellent débouché cette saison vers le marché nord-américain, qui absorbe d'ordinaire environ 20 % des volumes. L'ouverture laissée par le déficit de production de petits agrumes en Californie est majeure (environ 760 000 t attendues toutes variétés confondues, soit un recul de 13 % par rapport à la moyenne et de plus de 200 000 t par rapport à la saison précédente). La Russie, qui a absorbé les saisons précédentes environ 20 % des volumes, devrait également rester un débouché non négligeable. Les envois de clémentine vers ce marché depuis le début de saison ont été d'un bon niveau, même si des stocks significatifs étaient encore disponibles mi-janvier, dans un contexte de demande toujours lente après les fêtes de fin d'année.

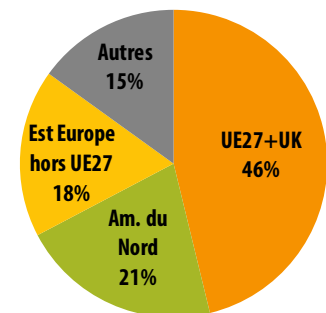
Orri d'Israël
Exportations par marché
moyenne 2020-21
(source : CMBI)



Petits agrumes du Maroc
Exportations par marché
en 2021*

(source : Trademap)

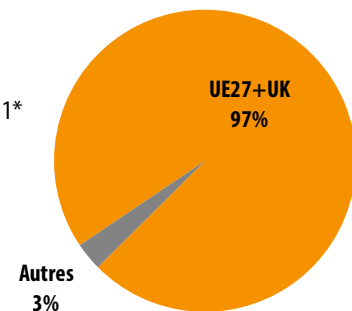
* période de janvier à fin de saison, surtout composée de Nadorcott



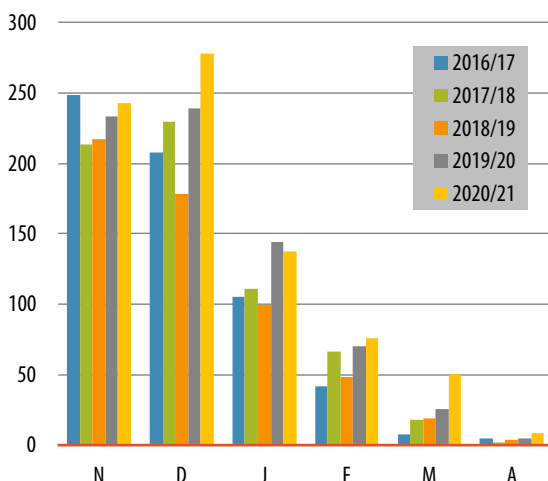
Petits agrumes d'Espagne
Exportations par marché
Moyenne 2020-21*

(source : Eurostat)

* période de janvier à fin de saison, surtout composée d'hybrides tardifs



Petits agrumes - Turquie - Exportations mensuelles
(en 000 tonnes | source : Trademap)



Par ailleurs, la concurrence de la Turquie, qui fait les frais depuis le début de saison d'un renforcement des contrôles sur les teneurs en résidus de pesticides, est moins vive durant la deuxième partie de saison, sa gamme reposant encore largement sur des variétés précoces. Elle tend néanmoins à se développer, comme le montre la progression de 100 000 t en cinq saisons des exportations réalisées de janvier à avril. Si la Turquie ne sera jamais un spécialiste des agrumes tardifs vu les risques de gel, elle dispose néanmoins d'un verger de Nadorcott estimé à plus de 6 000 ha et montant en puissance.

Le problème du coût du fret est moins marqué pour Israël. Les exportations d'Orri hors UE27+UK sont principalement orientées vers les marchés d'Amérique du Nord (15 % des volumes totaux), où les prix pratiqués, dans un contexte de déficit californien, devraient permettre de compenser la hausse du prix du transport. A la différence du pomelo, les envois d'Orri vers l'Asie restent marginaux. En revanche, le cours du shekel, qui ne cesse de monter depuis plusieurs années par rapport aux devises étrangères, est plus que jamais un challenge pour les exportateurs, qui pourraient être contraints de se concentrer davantage sur le marché local.



Weekly banana market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet pertinent

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



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

Expédié par email le jeudi

Contact : info@fruitrop.com

ou www.fruitrop.com/ciradshop/subscribe



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





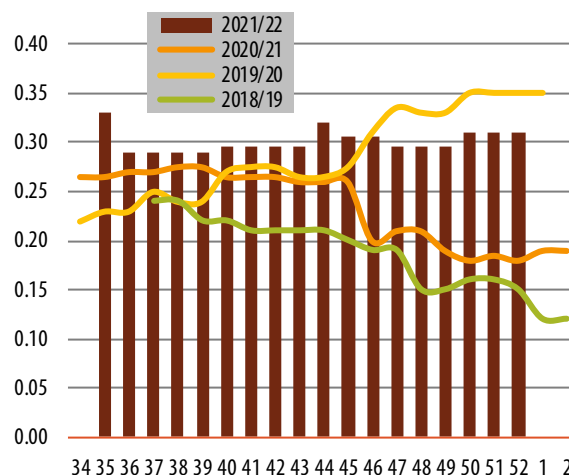
Un contexte de marché moins ouvert que prévu en Europe

Le déficit majeur de production en clémentines Nules espagnoles laissait présager une fin de campagne précoce et donc un marché très ouvert dès la fin décembre pour les hybrides tardifs. Cela n'a pas été le cas car, dans une volonté de faire durer la clémentine dans le temps, les cours sont restés très élevés en production, incitant les opérateurs à se tourner davantage vers d'autres variétés comme la Clemenvilla pour programmes des GMS. Il faut également relever l'effet finalement délétère de la résurgence du Covid sur la demande, les restrictions sanitaires l'ayant fortement réduite sur tout un pan du marché (segment grossiste, restauration hors domicile et commerciale).

Dans ce contexte, les hybrides tardifs n'ont pas pu bénéficier pleinement des premières semaines de janvier, où les petits agrumes restent au centre des linéaires et pèsent lourd en termes de volumes commercialisés. Contrairement à la saison passée, le point de basculement ne s'est opéré qu'à la mi-janvier, plus précocement que lors d'une campagne typique, mais malgré tout un peu plus tard qu'en 2021. Vu les volumes disponibles en production, la pression est relativement forte.

La première partie de saison a démarré sur des bases assez agressives pour les variétés dont les volumes à écouler sont importants et en progression, car les opérateurs cherchent à se positionner le plus rapidement possible sur les marchés et à gagner des lignes en GMS. Toutefois, le gros avantage des hybrides tardifs réside dans leur forte capacité de conservation, qui permet d'assurer une fenêtre commerciale large qui s'étend de janvier à mai. Ainsi, la pression devrait assez rapidement retomber et permettre de revenir à de meilleurs niveaux de rentabilité durant la seconde moitié de la campagne. Une nécessité pour la production, plus que jamais fragilisée au niveau économique dans un contexte de hausse d'un niveau inédit de tous les facteurs de production ■

Clémentine Nules - Espagne - Prix hebdomadaire au stade production (en €/arroba | source : GVA)



EUROPEAN MARKET— Overview

The avocado market is still running at two different paces. On the one hand the global Hass supply has kept levels higher than 2017. Indeed the main winter supplier—Chile— has maintained a steady supply rhythm exhibiting levels above 2017. Moreover Mexican deliveries have weighed on the market due to the arrival of delayed vessels. Only the Mediterranean sources (Spain/Israel) have continued to progress slowly keeping below 2016/2017. Lastly stable volumes from Colombia mainly small grades have completed the supply. Furthermore some batches (end of Chilean season) delayed volumes from Mexico (batches from Colombia) and the old accumulated stocks have exhibited heterogeneous quality. On the other hand the atmosphere in the market has remained sluggish while retailers have just fulfilled their programs: demand on the spot market has remained gloomy. Hence prices have remained low for the brands outside the retail sector and for fruits exhibiting quality issues. Clearances at competitive prices are done to try to erode the stocks whereas program prices (bulk of sales) have eased and remain similar to 2017. For green varieties volumes from Israel (Pinkerton Anad Fuerte) have remained stable while demand has slightly slowed down. Hence prices have eroded.

EU Reference Price—Hass grade 18

W01	W01 / W02	2018 / 2017
11.70 €/ 4 kg box	- 0.30 €	+ 2 %



EUROPEAN MARKET— Trend

Global European supply—Detailed by sources

Origin	Grade	Volume (t)	Change (%)
Chile	Hass	12,300	+22%
Mexico	Hass	1,500	+15%
Spain	Hass	1,200	-12%
Colombia	Hass	800	+5%



Global European supply—w 01



LEVEL OF STOCKS: Accumulated stocks of all grades. Clearances at competitive prices.

Origin	Total year 2018 (t)	Comparison with year 2017 (%)
Spain	1,200	-12%
Israel	1,500	+15%
Mexico	1,500	+15%
Colombia	800	+5%

EUROPEAN MARKET— Forecast

More involved in response to the demand market before shifting towards a softer context. Indeed, accumulated stocks should remain very stable and a couple of weeks could be required in order to clear the market. Nevertheless, sales should improve progressively by the school holidays and, Furthermore, Chilean season is raising ahead of schedule with an overall volume increase for the 2018/17. The main risk will be any delay in the Chilean season. In this context, the Chilean volumes should decline during the month of February 2018/17. However, this will not be sufficient to offset the loss of other Mediterranean sources. Indeed, only Morocco should benefit from an on-imp aftermath during season 2017/2018 that volumes should be higher than 2016/17. However, this will not be sufficient to offset the loss of other Mediterranean sources. Indeed, only Spain is suffering from an off-peak season and should exhibit a decrease by 20% compared to 2016/17 season.

Global European supply

Origin	Volume (t)	Change (%)
Chile	12,300	+22%
Mexico	1,500	+15%
Spain	1,200	-12%
Colombia	800	+5%

Weekly avocado market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet pertinent

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



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

Expédié par email le vendredi

Contact : info@fruitrop.com

ou www.fruitrop.com/ciradshop/subscribe



2020

LIME

STATISTIQUES MONDIALES



© Régis Domezgue



FRUIT
LOGISTICA

MEET ONSITE
AGAIN

FRUIT LOGIS TICA

2022

5|6|7 AVRIL BERLIN

FRUITNET

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

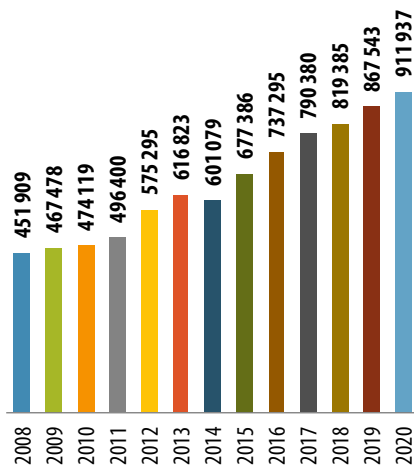
pour plus de détails dans votre pays.
p.canovamenke@promo-intex.com

Messe Berlin

Importations

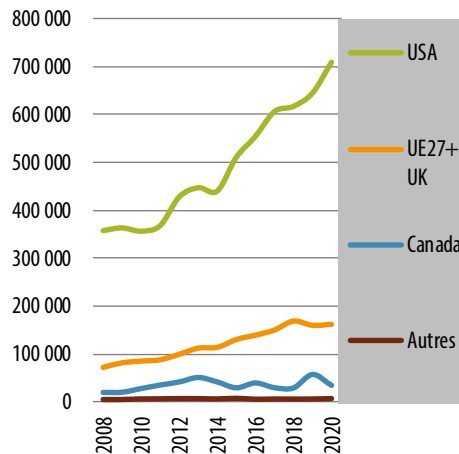
**LIME - Evolution du commerce mondial
Principaux marchés**

(en tonnes | sources : Eurostat, Trademap, douanes US)



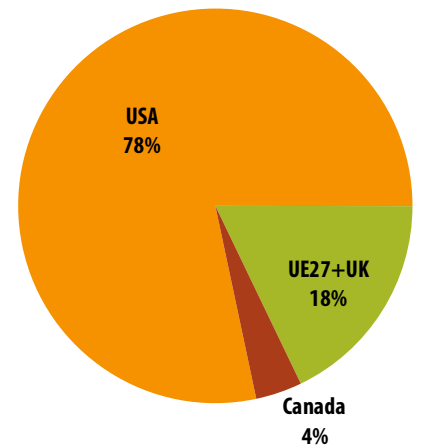
**LIME - Evolution des importations
des principaux marchés de destination**

(en tonnes | sources : Trademap, Eurostat, douanes US)



**LIME - Monde - Principaux marchés
importateurs en 2020**

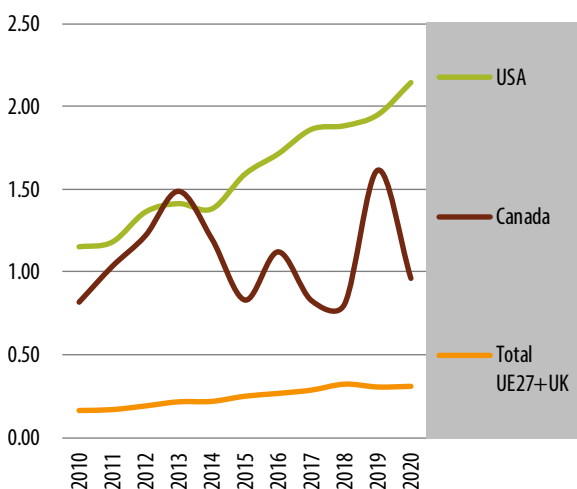
(sources : Trademap, Eurostat)



Consommation

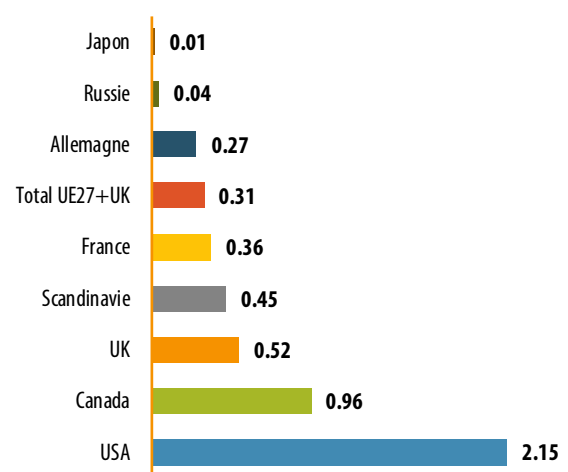
LIME - Evolution de la consommation dans les principaux marchés

(en kg/habitant | sources : Trademap, Eurostat, douanes US)



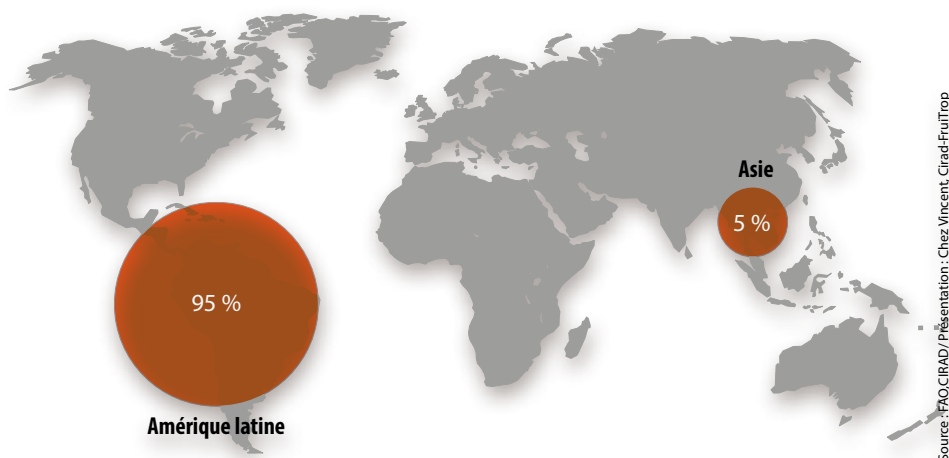
LIME - Consommation des grands marchés d'importation en 2020

(en kg/habitant | sources : Trademap, Eurostat, douanes US)



Exportations

Exportations mondiales 1 000 000 tonnes



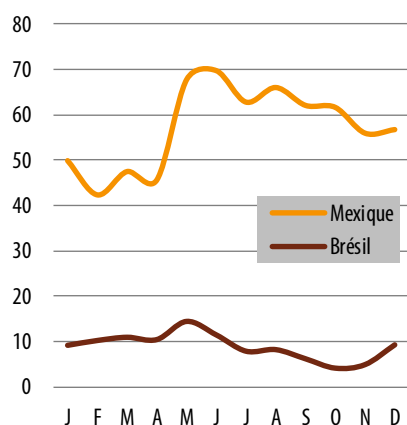
LIME – Monde
Principaux pays exportateurs

en tonnes	en 2020
Mexique	746 617
Brésil	119 427
Colombie	28 305
Vietnam	30 000
Inde	19 000
Pérou	18 037
Autres	80 005

Source : douanes

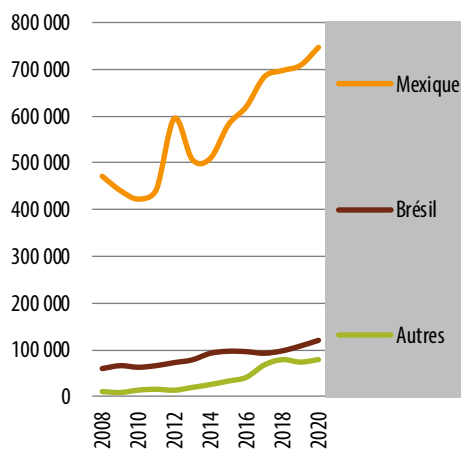
LIME - Evolution des exportations
mensuelles des principaux pays exportateurs

Moyenne 2018-2019-2020
(en 000 tonnes | source : douanes)



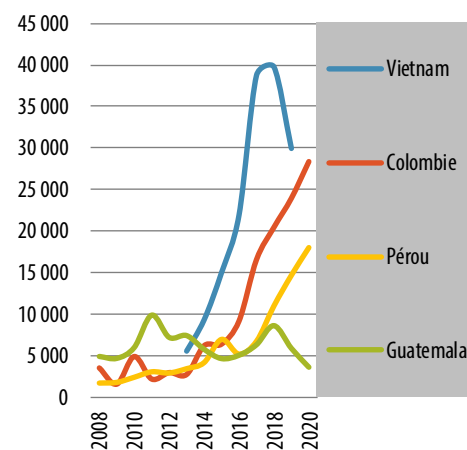
LIME - Evolution des exportations
des principaux pays exportateurs

(en tonnes | sources : Trademap, Eurostat)



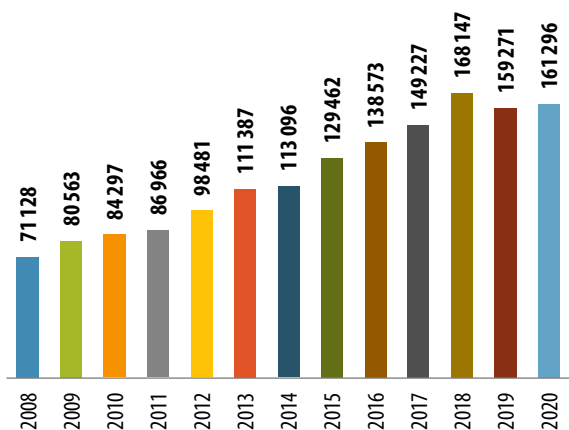
LIME - Evolution des exportations
des "autres" pays exportateurs

(en tonnes | sources : Trademap, Eurostat)

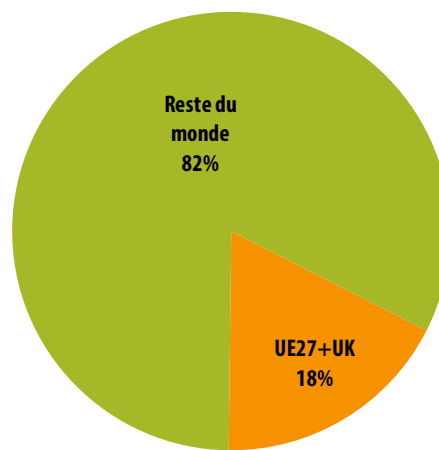


Union européenne + UK

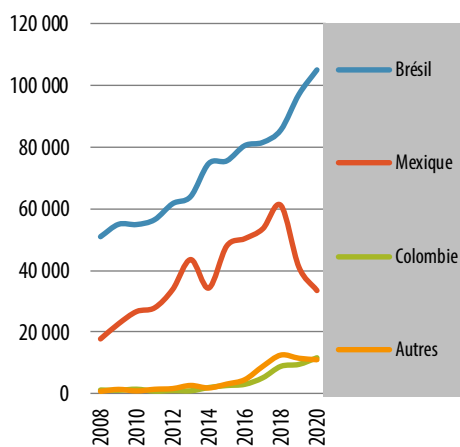
LIME- UE27+UK
Evolution des importations
(en tonnes | sources : Eurostat, Trademap)



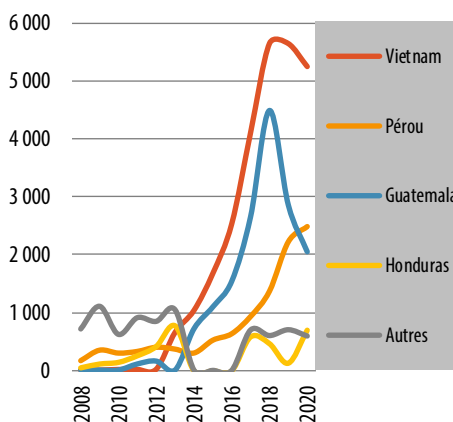
LIME- UE27+UK
Parts de marché en 2020
(sources : Eurostat, Trademap)



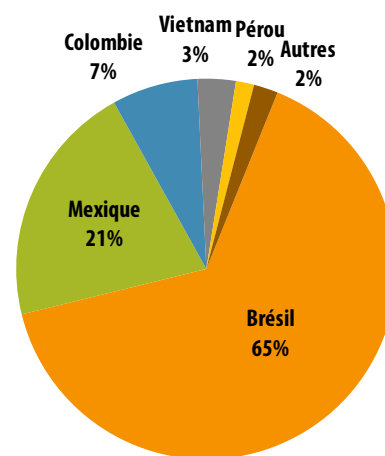
LIME- UE27+UK
Evolution des importations par origine
(en tonnes | sources : Eurostat, Trademap)



LIME- UE27+UK
Evolution des importations par origine
Détail de "Autres"
(en tonnes | sources : Eurostat, Trademap)



LIME- UE27+UK
Principaux pays fournisseurs en volumes
(sources : Eurostat, Trademap)



Importations par origine

LIME – UE27 + UK – Importations

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	84 297	86 966	98 481	111 387	113 096	129 462	138 573	149 227	168 147	159 271	161 296
Brésil	55 026	56 593	61 763	64 073	74 717	75 570	80 502	81 538	85 551	97 006	104 925
Mexique	26 718	27 923	33 851	43 529	34 313	47 931	50 300	53 494	61 044	41 091	33 508
Colombie	1 471	832	1 027	944	2 016	2 676	3 077	5 223	8 979	9 616	11 796
Vietnam	11	9	15	652	1 031	1 669	2 524	4 101	5 639	5 636	5 240
Pérou	299	327	399	367	300	522	633	932	1 369	2 225	2 488
Guatemala	0	105	154	0	715	1 094	1 537	2 657	4 496	2 857	2 049
Honduras	144	256	415	766	0	0	0	577	462	130	691
Maroc	4	5	5	6	4	0	0	63	74	287	411
Afrique du Sud	3	28	217	41	0	0	0	163	112	109	131
Rép. dom.	472	698	416	597	0	0	0	136	156	149	42
Israël	150	190	219	414	0	0	0	343	266	165	16
Autres	1 082	1 618	1 839	2 842	2 050	3 285	4 694	8 972	12 573	11 558	11 068

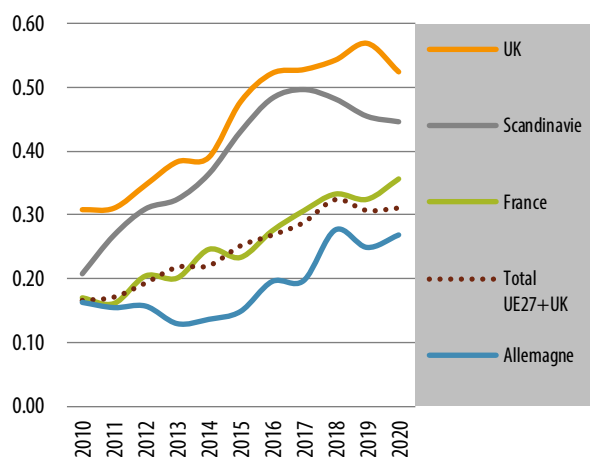
Sources : Eurostat, Trademap

Consommation

LIME - Europe - Evolution de la consommation

Principaux marchés

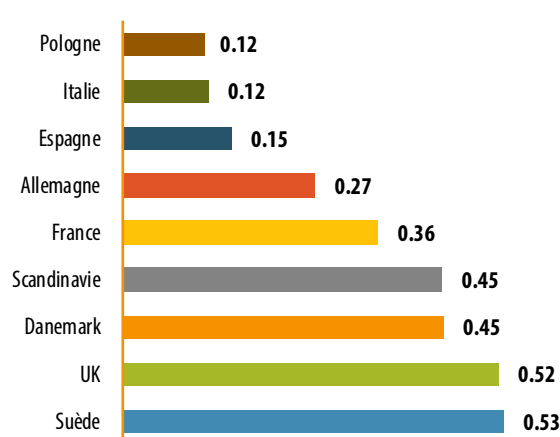
(en kg/habitant | sources : Eurostat, Trademap)



LIME - UE27+UK

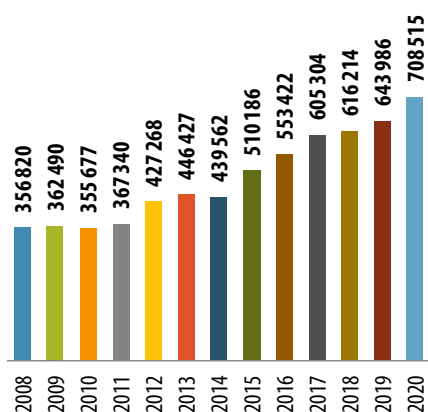
Consommation des principaux marchés en 2020

(en kg/habitant | sources : Eurostat, Trademap)

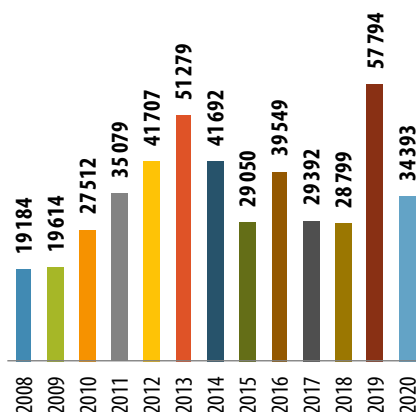


Importations

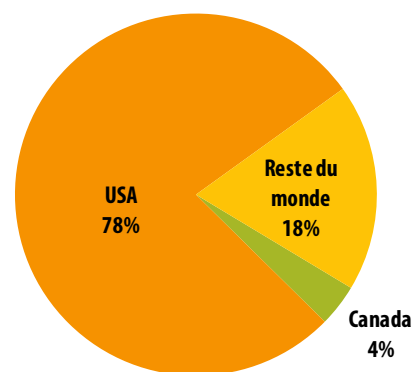
LIME - Etats-Unis - Evolution des importations
(en tonnes | source : douanes US)



LIME - Canada - Evolution des importations
(en tonnes | source : Trademap)



**LIME - Amérique du Nord
Parts de marché en volumes en 2020**
(sources : douanes US, Trademap, Eurostat)



LIME – Etats-Unis – Importations par origine

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	355 677	367 340	427 268	446 427	439 562	510 186	553 422	605 304	616 214	643 986	708 515
Mexique	344 376	353 154	417 083	434 075	432 547	504 994	547 482	594 958	600 959	628 945	691 998
Colombie	1 503	353	404	240	2 973	2 270	3 374	5 680	8 688	9 732	12 267
Guatemala	6 374	7 958	4 770	3 708	3 974	2 512	2 454	1 992	948	1 534	678
Autres	3 424	5 875	5 011	8 405	67	410	113	2 675	5 619	3 775	3 572

Source : Trademap

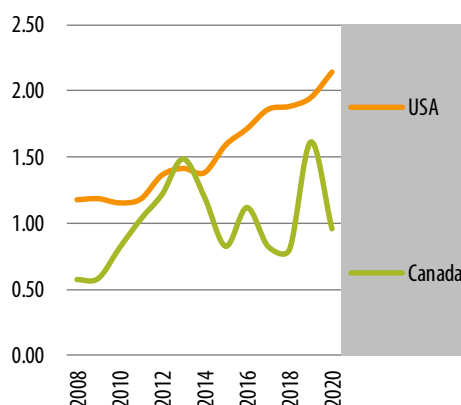
LIME – Canada – Importations par origine

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	27 512	35 079	41 707	51 279	41 692	29 050	39 549	29 392	28 799	57 794	34 393
Mexique	26 126	34 125	41 239	51 196	39 781	28 305	39 061	28 606	27 170	55 969	33 164
Brésil	1 385	954	468	83	1 911	745	488	786	1 629	1 825	1 229

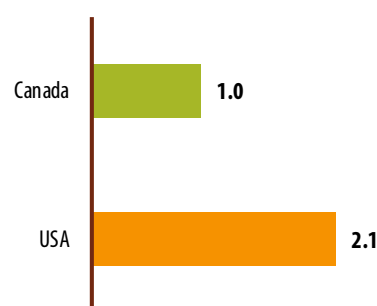
Source : Trademap

Consommation

**LIME - USA et Canada
Evolution de la consommation**
(kg/habitant | source : Trademap)

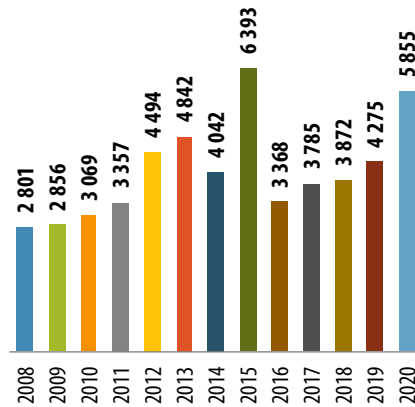


**LIME - USA et Canada
Consommation en 2020**
(kg/habitant | source : Trademap)

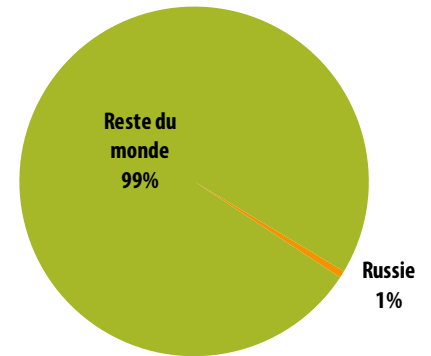


Russie

LIME - Russie - Evolution des importations
(en tonnes | source : Trademap)



LIME - Russie - Parts de marché
en volumes en 2020
(source : Trademap)



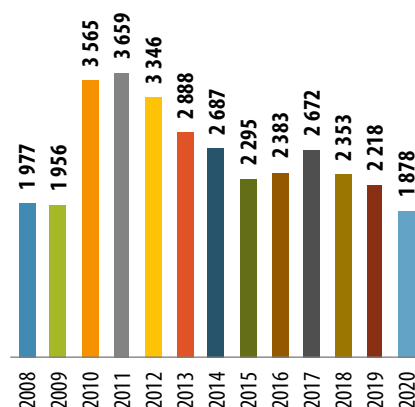
LIME – Russie – Importations par origine

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	3 069	3 357	4 494	4 842	4 042	6 393	3 368	3 785	3 872	4 275	5 855
Brésil	2 110	2 269	2 863	2 680	2 402	4 273	1 091	1 049	1 333	2 186	3 436
Mexique	959	1 088	1 631	2 162	1 640	2 120	2 277	2 736	2 539	2 089	2 419

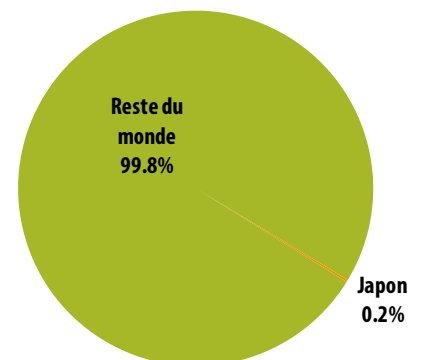
Source : Comtrade

Japon

LIME - Japon - Evolution des importations
(en tonnes | source : Trademap)



LIME - Japon - Parts de marché
en volumes en 2020
(source : Trademap)



LIME – Japon – Importations par origine

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	3 565	3 659	3 346	2 888	2 687	2 295	2 383	2 672	2 353	2 218	1 878
Mexique	3 565	3 659	3 346	2 888	2 687	2 295	2 383	2 672	2 353	2 218	1 878

Source : Comtrade

Banane

Bilan prix 2021

- 46 Marché européen de la banane en 2021 – Et pourtant, elle tourne...
- 58 La longue glissade déflationniste
- 62 Marché des USA – L'amont impose son prix
- 63 Marché russe – Fort rebond du prix import en 2021
- 64 Prix import et prix de détail en Europe – France, UK, Espagne, Allemagne (graphiques)
- 66 La banane en Pologne

© Denis Lesillet



ENGAGÉS PAR NATURE



DEL MONTE® S'ENGAGE AVEC DES BANANES BIO ET ISSUES DU COMMERCE ÉQUITABLE

Chez Fresh Del Monte, nous sommes agriculteurs dans l'âme et nous sommes conscients de notre responsabilité d'opérer de manière durable pour protéger notre planète et ses ressources. Avec nos bananes issues de l'agriculture biologique et du commerce équitable, nous renforçons notre engagement pour des pratiques agricoles respectueuses de l'environnement, de la biodiversité et du bien-être des travailleurs et leurs familles.



Les nouvelles étiquettes apposées sur les bananes Del Monte portant la mention « OK compost HOME » pourront désormais être mises dans un bac à compost domestique individuel ou collectif ! Plus d'informations sur delmonteeurope.fr.
Alors, à vos marques ! prêts ? Compostez !



Banane

Marché européen en 2021

Et pourtant, elle tourne...

Denis Lœillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

Le prix de contrat européen augmente très sensiblement en 2022. On peut s'en réjouir car la courbe est nettement baissière depuis 2015. Cette revalorisation est pourtant en trompe-l'œil, n'étant objectivement que la conséquence d'une dérive des prix de quasiment tous les facteurs de production. Ainsi, il ne faut pas y lire un quelconque changement de paradigme, qui ferait que les opérateurs ont tous de concert arrêté le jeu de massacre de la valeur ajoutée. Non, la révolution n'est pas pour aujourd'hui, ni pour demain, et sans doute pas non plus pour après-demain. Il est vrai que si la filière continue de tourner pour la majorité des opérateurs et des origines, il est peut-être urgent d'attendre finalement.

© Catherine Sanchez



*Avec une COMOË,
vous reboostez votre santé*

Importateur Distributeur

Sipef, Belgique

Contact : fruits@sipef.com

+ 32.3.641.97.37

www.sipef.com/bananas.html

Producteur Exportateur

Plantation Eglin GLOBAL C.A.P.

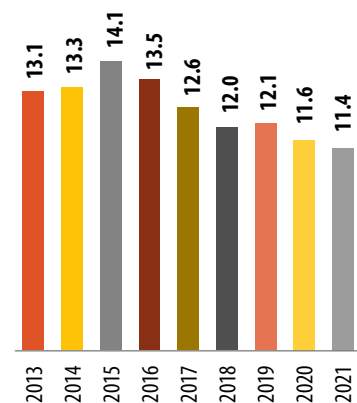
Côte d'Ivoire



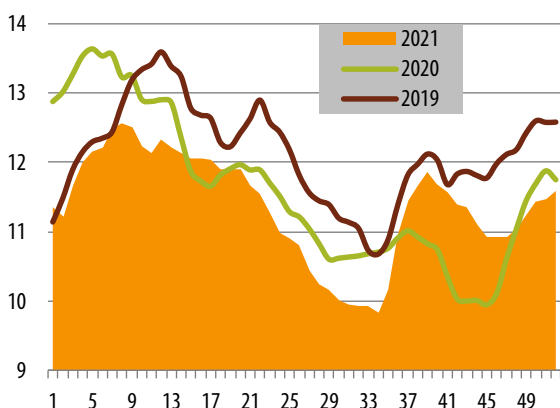
Le dictionnaire donne pour le mot « blaser » la définition suivante : rendre par une pratique abusive, insensible et indifférent aux émotions vives, aux plaisirs. Cette définition est parfaitement bien adaptée au marché mondial bananier, et plus particulièrement européen. L'UE à 27 comme à 28, premier marché mondial d'importation, s'installe dans une dépression et une asthénie chroniques. A la clôture des comptes annuels, le seul suspense est de savoir si les bilans montreront qu'il reste encore un potentiel de chute des prix européens au stade importation ou que le carnage a enfin été stoppé. Dit autrement, la seule petite impatience est de savoir si, l'année passée, le marché a été en capacité de rémunérer les acteurs encore moins bien que l'année précédente. Quelle excitation morbide !

Blasé, car la baisse du prix ne semble pas avoir de limite. Il y a même un certain fatalisme à voir détruire de la valeur ajoutée, le scénario étant écrit et connu de tous. Dans un monde où la régulation par l'autorité publique n'est plus, ce sont les processus économiques néo-libéraux qui se substituent à la force de la loi. C'est l'offre qui impacte les prix sur un marché qui a décidé, depuis des décennies, que la banane était un aliment de base, donc pas cher, et de ce fait un marqueur valorisant les enseignes qui la distribue. « La banane est plus chère que gratuite, mais reste pas chère » plaisantait un opérateur. L'énorme succès de la banane en termes de taux de pénétration dans les foyers, par exemple, européens est en fin de compte une malédiction. On met de la banane à pas cher en rayon pour faire venir les clients. D'autant plus que récemment, la défense du pouvoir d'achat revient tout en haut de la liste des préoccupations des Européens. La victime expiatoire est et continuera d'être la banane.

Banane - Baromètre UE - Prix import
(en €/carton 18.14 kg | source : CIRAD-FruiTrop)



Banane - Baromètre UE - Prix import hebdo
(en €/carton 18.14 kg | source : CIRAD-FruiTrop)



Triste record

Mais revenons dans le détail sur le film de la campagne 2021. Sans surprise, le prix européen (référence Cirad) a une nouvelle fois atteint un plus bas à 11.4 €/carton, soit une baisse de 2 % ou 30 centimes d'euro du carton par rapport à 2020. Depuis 2015 – l'acmé du prix import européen sur la dernière décennie – la perte est de 2.7 €/carton, un effondrement de 20 %. On pensait que le plancher des 12 €/carton, qui avait résisté en 2018 et 2019, marquait la limite entre le possible et l'impossible en termes économiques... que nenni. Impossible n'est pas bananier ! Et chaque année, les certitudes tombent.

Prenons par exemple la courbe d'évolution du prix sur une base hebdomadaire. Entre les semaines 31 et 34, le baromètre Cirad est tombé en deçà de 10 €/carton. Il faut remonter dix ans en arrière (semaine 23 à 31 de 2011) pour trouver un niveau aussi catastrophique. La campagne 2021 a aussi été marquée par une crise estivale qui faisait suite à une atonie durant tout le 1^{er} semestre, période qui conditionne la réussite commerciale ou non d'une année entière. On marge sur la première partie de l'année et on limite les dégâts jusqu'en fin d'année. C'est comme cela que fonctionne le marché. En 2021, si le prix a mis quatre semaines à se hisser péniblement à 12 €, il a stoppé cette modeste *remontada* pour naviguer entre 12 et 12.5 € jusqu'en semaine 17. Rien n'a arrêté ensuite le franchissement par le bas des 12 € pour atteindre l'hallucinant niveau de 9.8 € en semaine 34 ! Le rebond qui a suivi a été violent, mais d'une amplitude toute modérée, approchant les 12 € en semaine 39 pour finir l'année sur une moyenne de 11.3 €.

D'autres indicateurs décrivent parfaitement le marché comme résigné à vivre en crise permanente. Prenons celui de la volatilité, estimée ici par l'écart à la moyenne sur 52 semaines entre le prix le plus haut et le prix le plus bas. Avec 2.75 €/carton, c'est le plus mauvais niveau jamais atteint depuis que le Cirad cote le prix européen, soit une décennie.



© Guy Bèthier



Best taste, best quality



LilotFruits
RÉSERVE NATURELLE DE GOÛT

BY CAPEXO

Nous sommes heureux, fiers, ravis, emballés ! Quel plaisir de compter la banane Chiquita dans notre gamme. Partenaire du goût et de la qualité, avec des origines rigoureusement sélectionnées. Avec des bananes disponibles vertes directement au port, ou mûries selon un cahier des charges très précis. Pour être ensuite livrées dans le respect de nos engagements. Avec Chiquita comme avec tous nos partenaires producteurs de confiance, nous travaillons avec cette passion et cette exigence, pour toujours vous offrir les goûts les plus délicats.

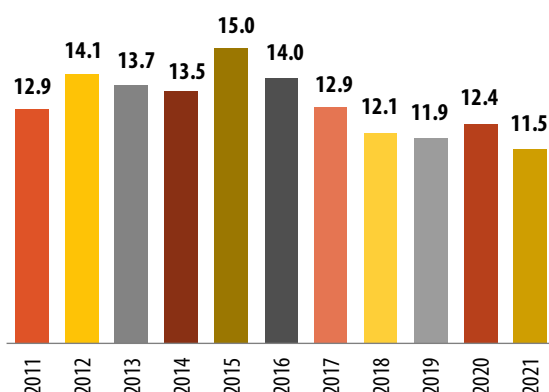
création : J'article - Chiquita

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



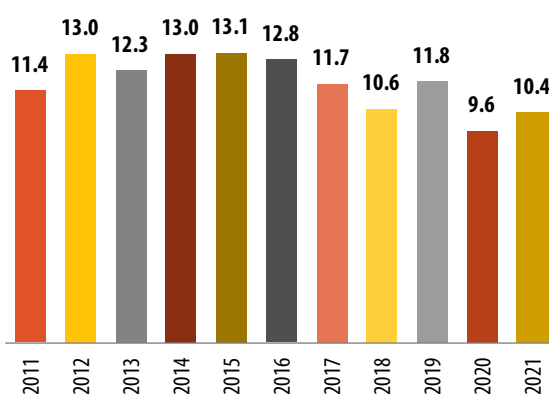
Banane - Allemagne - Prix import annuel - 2^e et 3^e marques

(en €/carton de 18.14 kg | source : CIRAD-FruiTrop)



Banane - Pologne - Prix import annuel

(en €/carton | source : CIRAD-FruiTrop)



Des signes de morbidité

En économie, le fait qu'un marché soit d'une certaine prévisibilité en termes d'évolution des prix est la marque de deux profils totalement opposés. Celui des produits dont l'offre est parfaitement maîtrisée et dont le prix est influencé par la plus ou moins grande rareté. C'est évidemment le cas des produits de luxe ou de certaines marques d'électronique, mais aussi des produits perçus comme indispensables à proposer en rayon, tels certains sodas, ou encore des produits gérés administrativement et qui font l'objet de quotas, de contingents, etc. L'autre profil, qui est moins reluisant, est celui des marchés banalisés dont l'offre n'est pas un facteur limitant. On comprend malheureusement de suite à quel profil appartient la banane. Car si pour le premier, c'est l'amont de la filière qui a un poids dans les négociations, pour le second c'est l'aval qui fixe les règles du jeu.

Depuis la déréglementation, quasi achevée, du marché européen, l'offre mondiale s'exprime à plein, notamment en Europe. La fin de la gestion contingente du marché européen a fait basculer le pouvoir de l'amont vers l'aval, dans un contexte de pression croissante de l'offre. Entre 2013 et 2020, le total des exportations toutes destinations confondues de l'Équateur, du Costa Rica, du Guatemala et de la Colombie est passé de 517 à 719 millions de cartons. Et 2021 devrait confirmer la tendance. La Colombie et le Costa Rica annoncent un taux de croissance d'au moins 3 % ; l'Équateur table sur 1 % alors même qu'un record historique a déjà été atteint. Même le Guatemala, durement touché par les cyclones Eta et Iota à la fin de 2020, a rattrapé son déficit et dépasse déjà son record absolu avec une croissance des exportations sur les neuf premiers mois de l'ordre de 5 %. Côté ACP et de manière globale, les volumes exportés vers l'UE27+UK sont aussi sur une pente favorable, avec un taux de croissance provisoire de 2 %.



AVION

**FOURNISSEUR
AGRÉMENTÉ**

TOUTES LES PLANTES SONT INDEXÉES
PLANTES DE QUALITÉ SANS MALADIE



FRAGILE



MANIPULER AVEC PRECAUTION



25
PAYS



FORMOSANA
MALADIE DE PANAMA (FOC TR4) VARIÉTÉ RÉSISTANTE

POUR COMMANDER

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



Certifié par: ISO 9001 – depuis 2011 • DGAL NPPO France
Tout le matériel est indexé contre:
Virus: CMV, BBTv, BBrMV, BanMMV, BSV
Bactéries: Xanthomonas, Ralstonia Solanacearum
Champignons: Fusarium Wilt TR4, Mycosphaerella



Bien plus que des plantes



© Carolina Dawson

Europe : un marché d'offre

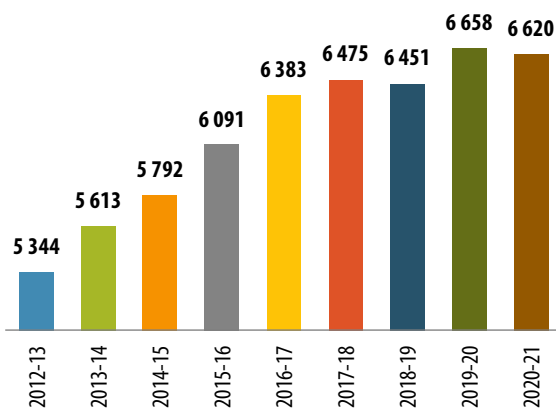
Autant dire qu'il ne faut pas chercher beaucoup plus loin les raisons du marasme en 2021. L'offre est structurellement très présente. La preuve. Après deux cyclones ravageurs sur deux fournisseurs mondiaux importants du marché nord-américain (Honduras et Guatemala), le prix sur le marché européen a à peine frôlé la hausse. Et pourtant, ces désastreux aléas climatiques ont conduit l'Equateur, la Colombie, le Costa Rica ou encore le Panama à arbitrer leurs exportations en faveur du marché nord-américain. On parle ici de 8 millions de caisses rien que sur le 1^{er} semestre de 2021. Néanmoins, cela n'a pas provoqué de disette bananière côté Europe. Les vases communiquent, mais la source semble intarissable. On pourra d'ailleurs documenter cette idée lors du bilan quantitatif (FruiTrop 281 de mai-juin 2022). Sans trop s'avancer, on devrait constater que le marché européen s'est, au pire, contracté d'un petit pourcent.

On l'aura compris, l'offre et la politique des enseignes de distribution sont les seuls déterminants du prix à l'importation. Pour ne rien arranger en 2021, les effets de la crise sanitaire se sont ressentis sur les chaînes logistiques mondiales qui ont été perturbées (offre de fret, disponibilité en conteneurs, congestion portuaire, etc.). Tout cela n'a pas aidé à fluidifier le marché, créant ainsi les conditions d'un engorgement et donc d'une plus forte dépréciation.

Au-delà de cette situation conjoncturelle, revenons sur les volumes importés pour expliquer la désespérante atonie du marché. Vu l'évolution des cours et de l'approvisionnement annuel sur la longue période, on peut raisonnablement penser que l'UE27+UK a franchi depuis bien longtemps le niveau des importations permettant de garantir un prix moyen au-dessus de 12 à 13 €/carton. On estime ce niveau autour de 6.3 millions de tonnes, ce qui permet de rendre le prix un peu plus sensible aux volumes mis en marché. C'est-à-dire qu'un déficit à un moment donné se reflète par une hausse des prix. C'est certes encore le cas si on analyse la situation sur un pas de temps hebdomadaire. Mais, on l'a démontré précédemment, ces variations sur de courtes périodes sont généralement d'une faible amplitude. En revanche, sur un pas de temps annuel, l'effet d'engorgement du marché se fait de plus en plus sentir.

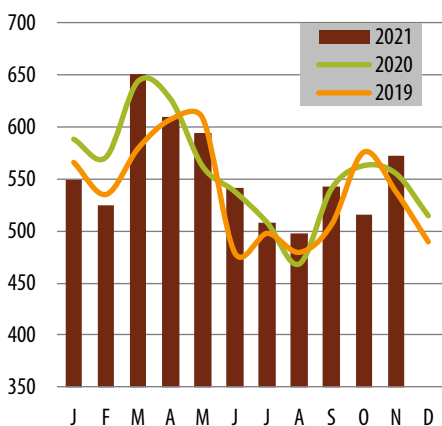
Banane - UE27+UK - Approvisionnement sur 12 mois glissants (décembre à novembre)

(en 000 tonnes | sources : CIRAD, Eurostat | mise à jour 1/02/2022)



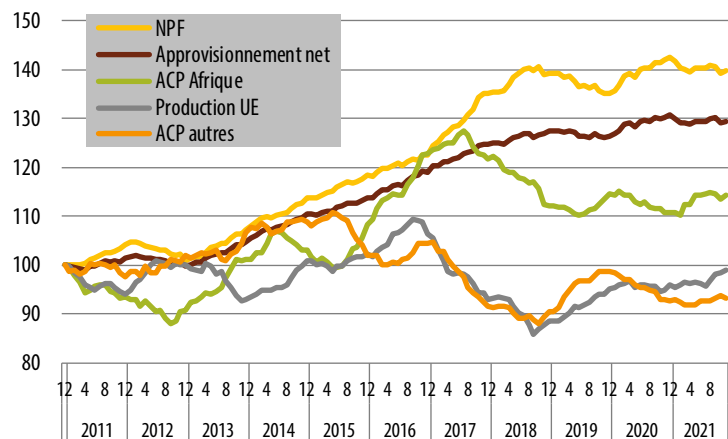
Banane - UE - Approvisionnement estimé

Octobre 2021 : sous réserve de confirmation
(en 000 tonnes | sources : CIRAD, Eurostat)



Banane - UE27+UK - Approvisionnement sur 12 mois glissants

(Indice 100 = année 2010 | source : CIRAD-FruiTrop)



Mieux traiter le bananier contre la cercosporiose noire.

✓ Sauvegardez des données
épidémiologiques et de
terrain fiables et vérifiées

✓ Automatisez le calcul des indicateurs
utilisés pour déclencher les traitements

✓ Visualisez avec simplicité les
différents paramètres
biologiques de la maladie

✓ Recommander des
interventions éclairées
grâce aux indicateurs maladie



Alertes maladie



Powered by

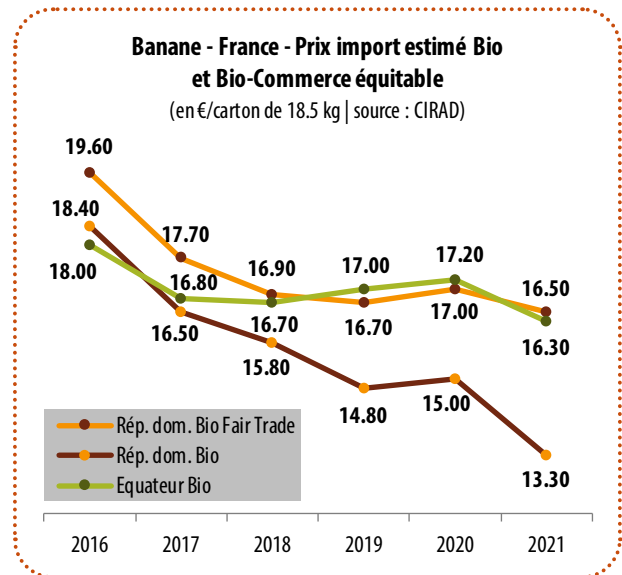


www.itk.fr



Tout est toujours possible

Ce constat alarmant est aussi alimenté par la doxa qui gouverne le marché : « tout est toujours possible ». On l'a dit, le pouvoir de marché est désormais du côté de la distribution. Elle use et parfois même abuse de cette doxa sous de multiples formes. Cela se traduit bien évidemment sur le prix de contrat. La distribution joue sur du velours car, au final, il y a toujours un opérateur qui offrira un meilleur prix pour remporter le marché. C'est la loi du marché, et notamment d'un marché caractérisé par une abondance de l'offre. De plus, chaque année les compteurs ne sont pas remis à zéro. On tente d'appliquer au prix négocié en fin d'année précédente (n-1), des anticipations pour l'année suivante (n+1) en prenant aussi en compte la conjoncture de l'année n. Il y a du travail pour les prévisionnistes... mais aussi de la désinformation ! Car soumettre une production agricole tropicale à des techniques commerciales qui s'appliquent à des produits industriels est une hérésie. On tente ainsi de se soustraire à la principale caractéristique de ces filières : l'exposition aux risques agricoles et notamment aux impacts des aléas climatiques. Le déclenchement de la clause de force majeure aux Etats-Unis, décidé par tous les opérateurs au même moment, est un exemple du fait que les prévisions à long terme ne valent pas grand-chose pour nos filières. C'est d'autant plus vrai en période de crise sanitaire.



Une sophistication du produit pour sacrifier parfois au besoin de segmentation

Les injonctions du distributeur, relayées ou créées par la société ou l'autorité publique, poussent à une toujours plus grande sophistication du produit banane. Ces injonctions sont de toute nature : sanitaire, sociale, cosmétique, de présentation, etc. On ne peut qu'applaudir à toutes les incitations permettant de repenser le système de production en s'affranchissant de plus en plus des pesticides, en appliquant les principes de l'agroécologie ou en proposant d'améliorer les conditions sociales de production. La barre est parfois haute, mais l'objectif est noble et non négociable. Le Cirad est partie prenante de ce changement de paradigme, en proposant des solutions techniques ou en développant des programmes de R&D qui permettront à terme de rendre les systèmes plus vertueux. Côté social, on ne peut que saluer la conscientisation qui monte partout.

Sur ces deux points, encore une fois cela va dans le bon sens mais, comme toujours, le diable se cache dans les détails. D'abord, il faut que les injonctions portent sur des sujets d'importance, qui ont du sens d'un point de vue du progrès pour les milieux ou les personnes. Réduire ou supprimer l'utilisation des herbicides est en soit louable... mais il est de très loin préférable de retirer d'abord les insecticides et les nématocides, dont la toxicité sur les personnes et l'environnement est majeure. Dans ce dossier, il faut aussi se garder des fausses bonnes idées. On peut, par exemple, se poser la question de savoir si on doit se passer du traitement aérien. Sauf que, s'il est réalisé dans les règles de l'art, il est largement préférable, à tous points de vue, aux solutions techniques terrestres.

Surtout, il faut que les efforts soient partagés entre les acteurs. On ne peut pas demander tout et parfois n'importe quoi (au regard du sens ou de l'impact) et continuer à faire chuter le prix à l'importation, donc au producteur. C'est au mieux de l'inconscience et au pire une tartufferie de la part des distributeurs et des consommateurs. Car, classiquement, ce sont les plus fragiles de la chaîne de valeur qui en paieront le prix, c'est-à-dire les producteurs et leurs ouvriers agricoles.

L'amont ne peut pas tout

Les changements, voire les disruptions demandés ont un coût. L'augmentation de l'incertitude et la dérive des coûts de revient sont, par exemple, les corollaires de la réduction de l'utilisation des pesticides. Supprimer les produits phytosanitaires de synthèse, s'affranchir du traitement systématique au mancozèbe (cf. article <https://www.fruitrop.com/Articles-par-theme/Analyses-economiques/2021/Mancozebe-sur-bananiere-la-fin-d-un-mythe>) pour lutter contre la cercosporiose noire, passer le coupe-feuille, pratiquer l'ablation de mains à certaines périodes, etc., tout cela impacte le rendement, la durée de vie verte ou jaune, le potentiel commercial, etc. Preuve qu'il faut repenser la répartition des efforts entre les maillons de la chaîne de valeur.

En outre, il faudra aussi surveiller de près les effets indésirables de cette sophistication des systèmes, dont les moins technicisés des producteurs pourraient faire les frais, réduisant ainsi la « biodiversité » des acteurs. Car le ticket d'entrée dans l'agroécologie n'est pas à la portée de tous sans un fort accompagnement agrotechnique, qui pour l'instant fait largement défaut.

L'évaluation des impacts économiques, sociaux et environnementaux est donc logiquement le seul moyen de produire de la donnée chiffrée, de la partager et d'en faire le matériau de base d'une négociation éclairée entre amont et aval. Autant demander à des joueurs de poker de montrer leur main ! Faute de collaboration des acteurs, le projet « Observatory on the costs of sustainable production and the distribution of value (OCOSP) », porté au sein du World Banana Forum par la FAO, le Cirad et Le Basic, a été arrêté, preuve que le secteur n'est pas encore au bord du précipice économique.



Dans ce contexte, l'analyse froide de la situation, c'est-à-dire l'augmentation du potentiel mondial de production, la baisse structurelle du prix import, la hausse des coûts de revient, etc., est peu de choses face au comportement individuel des opérateurs de l'amont (importation comprise), qui pensent que, pour vivre heureux, il faut vivre en cachant ses coûts et que le collectif ne vaut que s'il sert à crier plus fort au loup sur la scène médiatique car il en restera toujours quelque chose. Attention toutefois à ne pas avoir une parole qui perd de sa valeur au fil des ans alors que – nous insistons – les efforts demandés sont majeurs et qu'il n'est pas normal de faire porter la charge du changement toujours aux mêmes.

Dire oui à tout est aussi le meilleur moyen pour que les demandes ne s'arrêtent jamais et s'intensifient même. On peut penser aux types de confection (banderole, flow pack, etc.) qui sont désormais demandés aux fournisseurs. Il faut faire riche en rayon, et pour cela il faut proposer visuellement une offre différente. Si c'est le cas pour le bio, l'équitable ou certaines origines ou marques mises en avant, le consommateur n'en a que l'illusion pour les autres segments, qui sont davantage liés à une taille, un aspect extérieur ou une présentation (5 ou 6 doigts, sachet 1^{er} prix, vrac) qu'à une vraie différence. Quoi qu'il en soit, cela complexifie les filières. Un mûrisseur aura, par exemple, à gérer jusqu'à dix lignes de production, croisant un système de production ou de certification (bio, équitable), des types de caisse (US, 60 x 40, réversible, etc.), du vrac, du flow pack, des banderoles, etc. On ne parlera même pas des critères de stade de maturité regardés au prisme de la coloration (et même désormais de la demi-coloration) qui viennent pimenter le tout.

Une offre certes diversifiée, mais pour raconter quelle histoire au consommateur ? Comment justifie-t-on des prix différents sur des caractéristiques faussement différentes ? L'illusion de la richesse n'est pas la richesse. Un travail de merchandising permettant de vérifier l'efficacité commerciale (prix de vente, chiffre d'affaires au mètre linéaire, volume acheté) d'une segmentation nous apprendrait sans doute beaucoup sur la gamme optimale à proposer. Quel dommage ! J'oubliais que la banane n'est vendue que pour faire venir les consommateurs en magasin : sans appliquer le moindre merchandising, le rayon banane est quand même profitable. Et c'est sans doute largement suffisant pour continuer à ne pas se poser trop de questions.

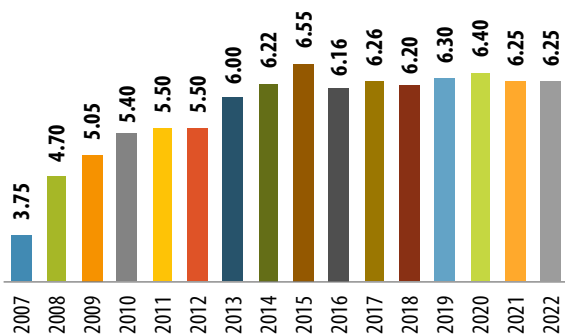
Une hausse du prix en 2022 qui ne règle pas la question de fond

Les négociations pour les prix de contrat 2022 furent une nouvelle fois très âpres. Les tenants d'une approche que certains pourraient qualifier de « name and shame » ont marqué encore une fois ces négociations. Les opérateurs des pays latino-américains ont dénoncé le fossé qui se creuse entre prix et coût de revient. Leurs demandes de revalorisation du prix d'achat ont été d'autant plus insistantes cette année que l'environnement économique international, subissant toujours les effets de la pandémie, est rude. L'inflation a gagné l'ensemble des postes de coûts : l'énergie en premier lieu et ses avatars que sont engrais, carton, plastique, logistique, matériel agricole, etc. Sans compter les nouvelles menaces qui pèsent sur la zone dollar avec l'extension, pour ne pas dire l'expansion de la TR4 en Colombie, où un deuxième spot a été déclaré dans la région de Santa Marta, et au Pérou où la maladie a toutes les chances d'être rapidement hors de contrôle. Cette menace, au-delà d'inquiéter légitimement les producteurs sur leur avenir, implique le déploiement de mesures de biosécurité qui ne sont pas sans effet sur leur coût de revient.

Si on ajoute à cela les augmentations décidées aux Etats-Unis par les opérateurs eux-mêmes et l'ambiance économique générale qui montre une reprise inflationniste dans tous les secteurs, l'aval ne pouvait que faire un geste en proposant un prix en hausse. D'après nos informations, le prix de référence européen au stade importation passerait de 11.5 à 13.3 €/carton. On parle donc d'une hausse de 1.8 €, soit + 15.7 %. Il faut à ce stade préciser qu'il s'agit d'un prix indicatif et qu'une variation parfois importante est possible selon les opérateurs aval, les origines, les volumes, qualités et confections concernés, etc.

Au-delà donc de la prudence qu'il faut toujours avoir lorsqu'on manipule ces chiffres, il reste à savoir si la hausse consentie est suffisante pour couvrir la dérive des coûts. Bien malin qui peut le démontrer puisque l'hétérogénéité des systèmes de production et de logistique est très forte dans notre secteur, qu'un système de production donné délivre des produits différents et qu'enfin l'opacité est une règle qui semble arranger beaucoup de monde. De plus, cette hausse sera conjoncturelle car, sur le fond, rien n'a changé et les facteurs qui poussent à la baisse de la valeur sont toujours là.

Banane - Equateur - Prix minimum payé au producteur
(en US\$/carton de 41.5-43.0 livres | source : autorités nationales)

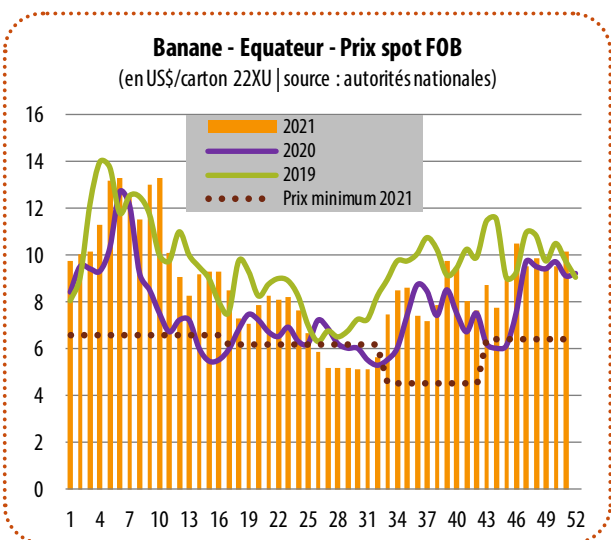


Les réactions à cette augmentation du prix sont d'un classicisme éculé : l'aval s'auto-félicite des efforts qu'il a consentis et l'amont crie à la spoliation de la valeur par l'aval. On évite ainsi de répondre collectivement à la gangrène de la destruction de la valeur ajoutée, à une nouvelle répartition de la valeur entre les maillons de la filière et aux besoins de financement des changements techniques et sociaux majeurs auxquels la production doit répondre. Pour un éditeur, c'est somme toute assez confortable. Il pourra à coup sûr réutiliser ce paragraphe dans ses prochaines analyses et cela pendant encore longtemps.

A moins que les termes de l'équation ne changent. On l'a vu, les facteurs de changement sont souvent venus de l'aval, de manière parfois chaotique et parfois même sans vraiment de sens. C'est désormais du monde politique que les injonctions pourraient venir. A plus ou moins long terme, on peut citer plusieurs initiatives de nature différente. Par exemple, celle des mesures à venir issues de la mise en œuvre du Green Deal de la Commission européenne, qui propose entre autres choses d'appliquer des mesures miroirs aux importations de l'UE, c'est-à-dire le respect par les filières d'importation des standards environnementaux et sociaux des filières européennes. La parution d'une tribune récemment dans le quotidien français *Le Monde* de trois ministres européens (Autriche, Espagne et France) est un signe que le sujet est à l'agenda politique européen. D'autre part, les initiatives autour du « cacao durable » des gouvernements européens (Suisse, Pays-Bas, Belgique, Allemagne et récemment France) mais aussi japonais montrent la voie pour les autres filières d'importation en les questionnant sur de nombreux sujets de durabilité. Enfin, et là aussi de nature différente, on peut citer les initiatives des autorités européennes, relayées ou poussées par les certificateurs (comme Rain Forest Alliance ou le Commerce équitable), qui réduisent drastiquement les usages de nombreux pesticides.

Même pas mal

Le monde bananier est une source infinie d'étonnement... et de désespérance plus qu'il n'en faut. Les distributeurs peuvent se targuer de faire « progresser » d'un point de vue qualitatif leur sourcing, et toujours à pas cher car sur le dos du premier maillon de la filière, le producteur. Les consommateurs achètent un produit sur lequel ils sont réassurés environnementalement et socialement parlant, et à toujours aussi peu cher. Au final, si tout le monde semble content et ne change pas d'attitude, c'est que le secteur n'est pas encore au bout du bout du bout économiquement parlant... On peut alors convoquer Schumpeter et Galilée. Le premier pour sa théorie de la destruction créatrice, à cela près que si l'on a enclenché la phase de destruction, elle ne semble pas assez profonde pour passer à la phase créative. Et le second pour la célèbre phrase qu'on lui prête : « Et pourtant elle tourne » ■



© Denis Luchet

De l'effet du taux de change sur la valeur du carton de banane

Et si une partie de la résistance des origines dollar à la baisse du prix import européen s'expliquait par tout autre chose qu'une productivité supérieure ou un coût de production inférieur à la moyenne des producteurs qui fournissent le marché ? A étudier l'évolution comparée des taux de change, on peut penser que la monnaie compte pour une part dans l'appétence du marché européen pour une origine donnée. Un calcul simple qui ramène le prix européen en monnaie locale, déduction faite du droit de douane prélevé à l'entrée dans l'UE, peut faire penser que c'est en effet un facteur non négligeable, voire central.

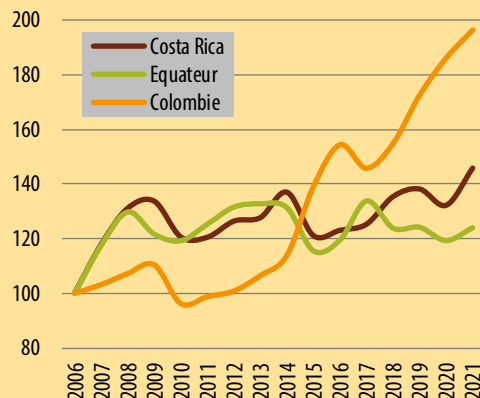
La preuve par le chiffre. En transformant le niveau de prix, ramené en monnaie nationale, en indice et en faisant partir cet indice à 100 en 2006, on obtient pour 2021 un sommet pour la Colombie de 197 ! Rien de moins qu'un doublement en quinze ans. Pour le Costa Rica, l'indice 2021 monte à 146 et pour l'Equateur à seulement 124.

Il faut toutefois manier avec précaution ces chiffres car, si le chiffre d'affaires augmente en monnaie nationale pour une même unité de vente, cela ne nous dit rien de la variation de la structure de coût du maillon amont de la filière, de la variation du prix des matières premières, de la main d'œuvre, mais aussi de la part des coûts intermédiaires qui sont payés en monnaie nationale ou en dollar US ou en euro.

Il n'en reste pas moins qu'un doublement du revenu pour la Colombie interroge. D'autant qu'elle a renforcé de manière très sensible la part de ses exportations vers l'UE, qui devient même très largement majoritaire à plus de 80 %. Ceci explique donc peut-être cela... à vous de conclure !

Banane - Europe - Prix import diminué du droit de douane - En monnaie locale

(indice 100 = 2006 | source : CIRAD-FruiTrop)



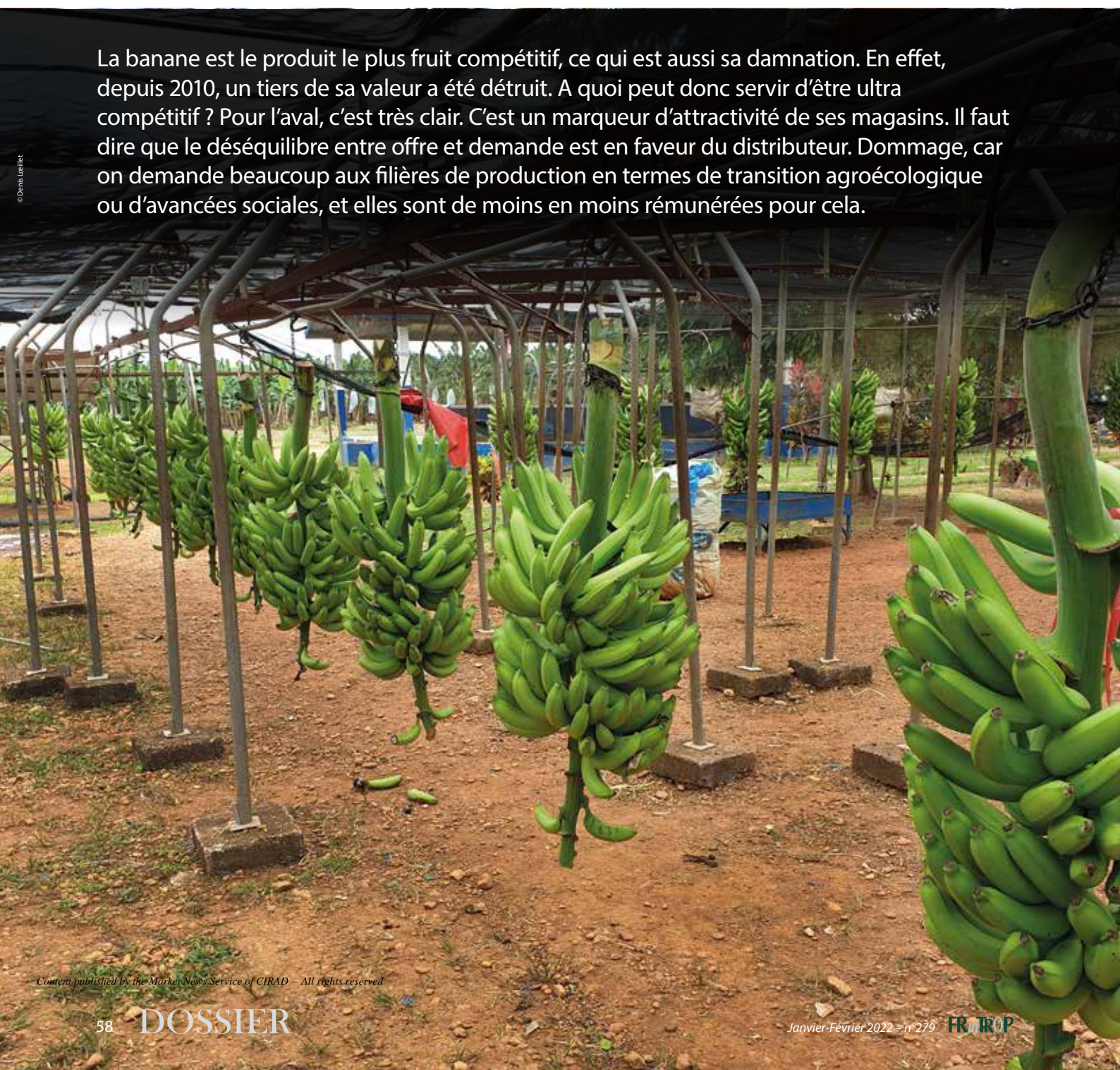
Banane

La longue glissade déflationniste

Denis Loeillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

La banane est le produit le plus fruit compétitif, ce qui est aussi sa damnation. En effet, depuis 2010, un tiers de sa valeur a été détruit. A quoi peut donc servir d'être ultra compétitif ? Pour l'aval, c'est très clair. C'est un marqueur d'attractivité de ses magasins. Il faut dire que le déséquilibre entre offre et demande est en faveur du distributeur. Dommage, car on demande beaucoup aux filières de production en termes de transition agroécologique ou d'avancées sociales, et elles sont de moins en moins rémunérées pour cela.

© Denis Loeillet





G.I.E
FRUCTIFRUI
Le groupement des Mûrisseurs
DEPUIS 1987



- ✓ Un Sourcing Responsable
- ✓ Le Respect des Valeurs
- ✓ Un Savoir-Faire reconnu
- ✓ Des relations Simples et Humaines

TOUS UNIS PAR L'INDÉPENDANCE

FRUCTIFRUI, le 3^{ème} Réseau Français de Mûrisseurs

AGRUBAN

agruban94150@gmail.com

FENES

fenesjose@orange.fr

LLISO FRÈRES

contact@llisofreres.fr

BANAGRUMES

direction@banagrumes.com

FORTUNO

fortuno@fortuno.fr

MURISSERIE D'ARMOR

murisserie.armor@orange.fr

ETS BORDILS

bordils@wanadoo.fr

GIL FRÈRES

gil-freres@wanadoo.fr

RAFAEL LOPEZ

compta.rafaellopez@gmail.com

SELECT AGRUMES

info@select-agrumes.com

SELECT SERVICES

serge@select-agrumes.com

Le prix européen de la banane a continué de chuter, atteignant même un plus bas historique en 2021 (cf. article précédent « Marché européen en 2021 »). La situation est légèrement meilleure en France où le prix import a cessé de se dégrader et a même repris 1.4 % pour atteindre 12.3 €/carton en 2021. Les efforts de segmentation et de maîtrise de l'offre sur ce marché, pourtant ouvert aux quatre vents et qui se dollarise à vitesse grand V, sont pour beaucoup dans cette modeste tendance haussière. Il ne faut pas non plus penser que la France a trouvé la solution à la baisse de la valeur. Nous sommes toujours dans des zones de prix extrêmement bas.



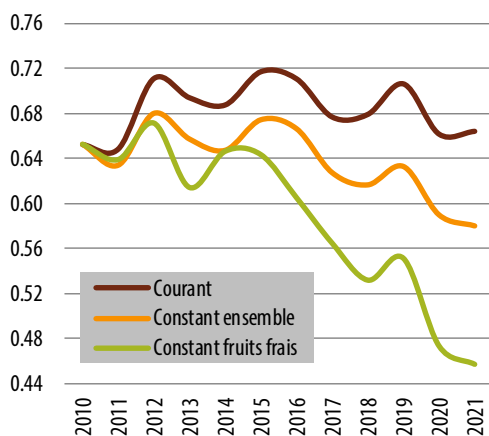
Un tiers de valeur en moins en une décennie

Contrairement à l'adage qui veut qu'on se rassure lorsqu'on se compare, la paupérisation du secteur de la banane par rapport à l'ensemble de la consommation, et plus particulièrement de fruits frais, n'a jamais été aussi manifeste en France. Selon le baromètre Cirad, la correction du prix import courant par l'inflation en France donne le vertige. Deux taux d'inflation sont à disposition : celui pour l'ensemble de la consommation de biens et de services, dénommé « Ensemble », et celui spécifique aux fruits frais. Si l'on utilise le taux « ensemble » et qu'on ramène la valeur du prix import (prix courant) en 2021 à l'année 2010, la banane a perdu 11 % de sa valeur (prix constant). Plus grave encore : si c'est le taux d'inflation « Fruits frais » qui est utilisé, la baisse passe à 30 % ! Dit autrement, par rapport à 2010, il faut 30 % de plus de banane pour acheter un kilo de fruits frais en 2021.

La lecture optimiste de ce mouvement baissier est que les opérateurs de l'amont de la filière contribuent nettement à la modération des prix alimentaires. C'est précieux en ces temps où le consommateur a l'impression que son pouvoir d'achat fond. Mais, on l'aura compris, c'est une pauvre consolation pour l'amont qui supporte l'effort, surtout qu'il lui est imposé.

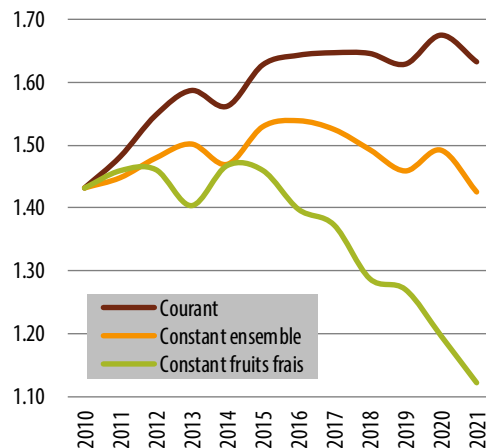
C'est d'autant plus grave que l'offre de banane en France est singulière du point de vue de son contenu, tant environnemental que social. Les Antilles françaises sont à la pointe sur ce dossier et l'Afrique s'inscrit aussi dans un cercle vertueux. Aussi, constater année après année que la valeur ajoutée est sacrifiée est une aberration de marché et une insulte aux filières qui innovent.

Banane - France - Prix import en euro courant et constant (en €/kg | sources : CIRAD, INSEE)



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

Banane - France - Prix détail en euro courant et constant (en €/kg | sources : CIRAD, INSEE)



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

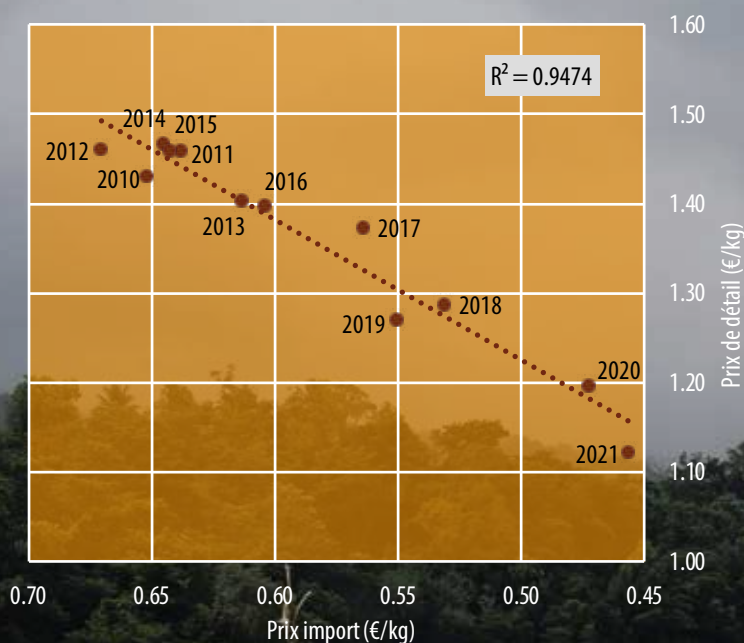
La banane comme marqueur d'attractivité

Si, côté import, c'est le jeu de massacre, qu'en est-il côté détail ? Si l'on en croit les données du Réseau des nouvelles des marchés (RNM) en France, le prix de détail a baissé de 3 % en moyenne en 2021. On a donc été à rebrousse-poil de l'évolution du prix import. On revient très exactement ainsi sur les niveaux de prix de 2019, soit pré-pandémie Covid. Comme nous venons de le faire pour le prix import, l'étude de l'évolution de la valeur relative du produit banane dans le panier des ménages au stade détail est là aussi sans appel. Le prix de détail en euro constant a fondu de 22 % entre 2010 et 2011, si on utilise le taux d'inflation « Fruits frais ». A contrario, déflaté par l'indice « Ensemble », on constate que le prix de détail 2021 est identique au prix relevé en 2010. La stabilité du prix courant cache un effritement continu de la valeur relative du produit banane par rapport à son univers concurrentiel. C'est une des caractéristiques d'un produit banalisé.

La faute à qui ? On peut renvoyer dos à dos tous les acteurs de cette filière. Les uns pour dire oui à toutes les exigences de l'aval sans contrepartie et les autres en ne rémunérant pas les efforts de l'amont en termes de contenu social et environnemental des fruits vendus. En outre, si l'on réfléchit au seul secteur bananier, on peut aussi se dire qu'un fruit qui est dans tous les cas le moins cher du rayon, et cela douze mois sur douze, supporterait un niveau de prix supérieur sans que cela n'affecte la consommation. On parle d'une élasticité faible à ces niveaux de prix déjà très bas.

Cela permettrait au moins de repenser par exemple la répartition de la valeur dans la filière en compensation des efforts consentis. Sauf que c'est une vision de l'esprit et que le « toutes choses égales par ailleurs » dans le cas de la banane est totalement inopérant et même absurde. Car, cela a été dit et redit, on ne vend pas de la banane en tant que telle, mais comme marqueur d'attractivité d'une enseigne. Cette situation absurde n'est possible que parce que l'offre est pléthorique et que le pouvoir de marché est bien aux mains du maillon le plus aval de la filière ■

Banane - France - Relation prix constant import/détail
(note : déflateur "fruits frais" | sources: CIRAD, RNM)



© Carolina Dawson

Banane

Marché des USA

L'amont impose son prix

Denis Lœillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

Rien de très nouveau aux Etats-Unis où l'amont impose son rythme au marché bananier. Cette année, force majeure oblige, les prix au stade import (spot) sont restés au sommet, entraînant une légère inflation des prix au stade détail.

Si l'Europe et le reste du monde font le dramatique constat d'une dépréciation du prix de la banane, notamment au stade import, les Etats-Unis proposent un scénario totalement différent. Là-bas, les prix sont, sur la longue période, orientés à la hausse et l'amont fait encore sa loi. Là-bas, le prix du carton en 2021 est resté stable à 18.1 US\$ (prix spot), à l'identique de celui de 2020 mais surtout supérieur de 4 US\$ à celui du milieu des années 2000. Précisons qu'il s'agit ici de prix spot, donc hors contrat annuel, et que de ce fait il ne reflète qu'une faible part des transactions, le marché américain étant très contractualisé. Cette stabilité, et même cette hausse si l'on regarde une décennie en arrière, est un grand classique du marché américain, que d'aucuns disent cartelisé. Rappelons que cette stabilité des prix s'accompagne d'une atonie totale des volumes.

A l'étude des variations hebdomadaires du prix import en 2021, on est étonné de la très grande stabilité du prix spot, contrairement aux années précédentes. L'écart-type moyen est de 0.28 US\$/carton en 2021 contre 1.17 US\$ en 2020. Il faut remonter à 2017 pour avoir une variation du prix hebdo sur un an aussi faible. C'est d'autant plus inexplicable en 2021 que la structure de l'approvisionnement du marché américain a dû faire face à de grandes perturbations suite au passage des cyclones Eta et Iota fin 2020 sur deux origines qui assuraient 50 % de l'approvisionnement du marché en 2020 : le Honduras et le Guatemala. Cette totale insensibilité du marché en dit long sur la forme de son organisation.

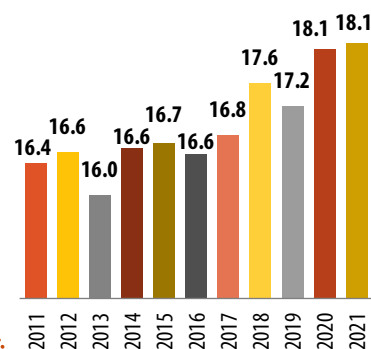
Force majeure

Enfin, on se rappellera que l'année 2021 a été marquée par un cas rarissime sur le marché américain : le déclenchement par les opérateurs amont de la clause de force majeure. Elle permet de relever les prix de contrat du fait d'événements non prévisibles et qui affectent le fonctionnement économique du maillon amont. La destruction de la bananeraie au Honduras et au Guatemala, la désorganisation de la production qui a suivi comme, par exemple, le contrôle de la cercosporiose noire qui a été entravé, sont parmi les raisons avancées pour venir décréter unilatéralement (et quasi en même temps pour tous les opérateurs) une augmentation du prix du carton jusqu'à 2 US\$, la mesure prenant effet dès la fin 2020 et cessant à partir du milieu d'année 2021.

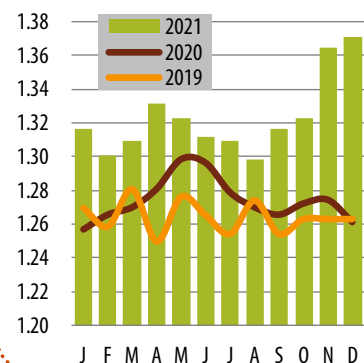
Cette hausse à l'import a été répercutée tout ou partie au stade détail dès le mois de janvier 2021. A noter l'accélération de la hausse en novembre et décembre. L'augmentation de tous les facteurs de production, dont on parle abondamment, et la période de renouvellement des contrats en sont quelques-unes des raisons. Sur l'année, le prix grimpe de 4 % pour atteindre 1.32 US\$/kg, niveau jamais atteint depuis 2014. A noter toutefois que, sur les quinze dernières années, le prix de la banane au stade détail oscille autour de 1.3 US\$/kg ■



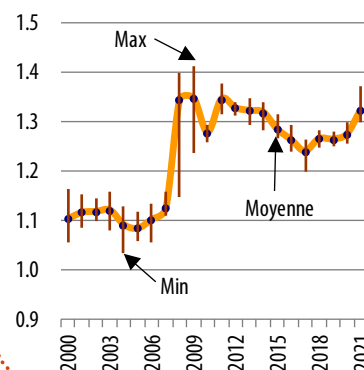
Banane - USA - Prix import spot annuel
(US\$/carton | source : Sopisco)



Banane - USA - Prix de détail mensuel
(US\$/kg | source : autorités nationales)



Banane - USA - Prix de détail annuel
(US\$/kg | source : Bureau of Labor Statistics)



Banane

Marché russe

Fort rebond du prix import en 2021

Denis Lœillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

Après une année 2020 désastreuse, le prix import sur le marché russe retrouve des couleurs en 2021 pour rejoindre la moyenne de la dernière décennie à 12.7 US\$/carton. Côté prix de détail, la banane reste de très loin le fruit le plus attractif.

En 2021, le marché russe de la banane a été a contrario du marché européen. En effet, le prix au stade import (CIF St Pétersbourg) a bondi de 2 US\$ par carton à 12.7 US\$. C'est une augmentation très forte de 18 % qui efface la contre-performance de 2020, où le prix avait plongé de 21 %. On revient donc à la moyenne décennale en 2021. Comme ailleurs, l'été fut très délicat avec un prix import mensuel qui est passé en deçà de 10 US\$ en juillet et août sans pour autant s'effondrer, comme ce fut le cas à maintes reprises entre 2015 et 2018.

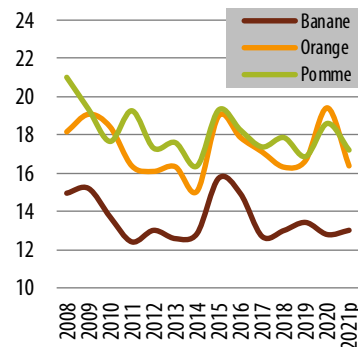
En rouble, le choc est très important. Même si elle a été contenue en 2021, la dégradation de la monnaie russe par rapport au dollar américain ajoute à l'augmentation du prix du carton en dollar. On grimpe à 935 roubles/carton en 2021 contre 778 en 2020, mais surtout 361 il y a une décennie !

La très forte augmentation du prix import en dollar en 2021 a eu pour effet de faire grimper de 10 % le prix au détail en rouble courant. A l'inverse, calculé en rouble constant, le prix n'a quasiment pas bougé (+ 2 %), du fait d'une inflation qui repart très vigoureusement en Russie, avec un taux annuel provisoire pour 2021 de l'ordre de 8 %. Reste que la banane conserve sa place de fruit le plus attractif auprès des consommateurs face à la pomme ou encore à l'orange (cf. graphique) ■

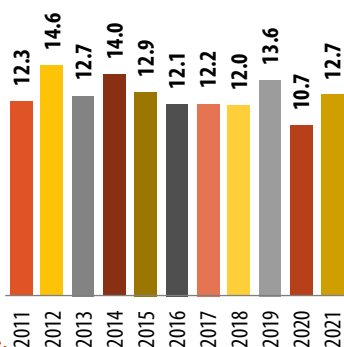


Fruits - Russie - Prix de détail en rouble constant

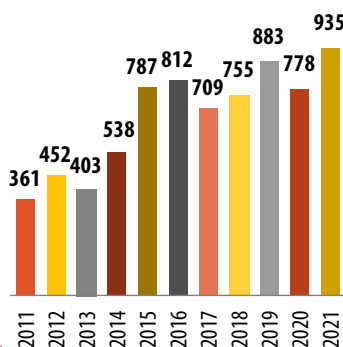
(en roubles/kg | source : autorités nationales)



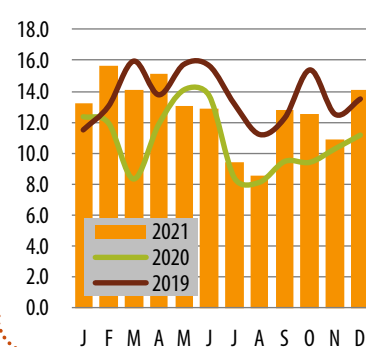
Banane - Russie - Prix import annuel CIF St Petersburg (US\$/colis | source : CIRAD)



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

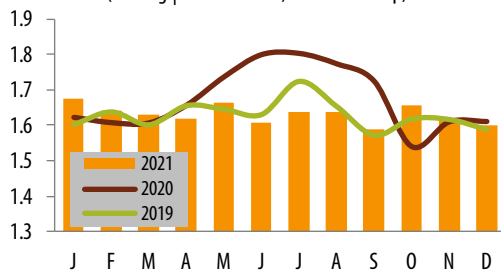


Banane - Russie - Prix import mensuel CIF St Petersburg (US\$/carton | source : CIRAD)

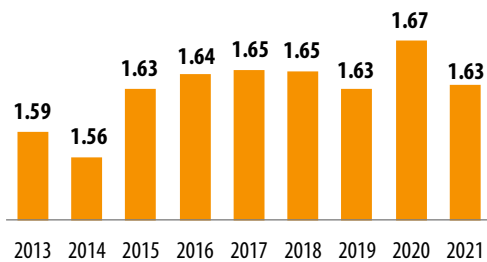


France

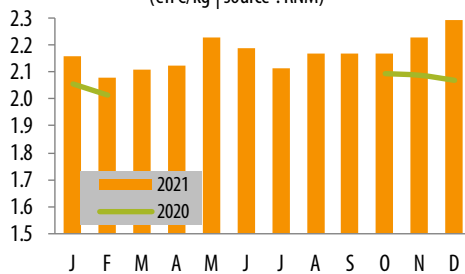
Banane - France - Prix détail mensuel
(en €/kg | sources : RNM, CIRAD-FruiTrop)



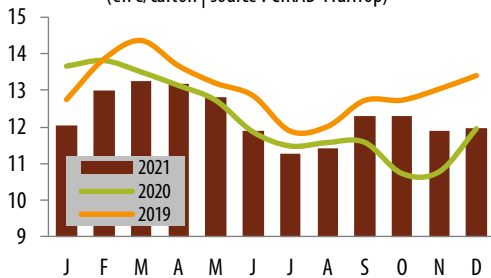
Banane - France - Prix de détail annuel
(en €/kg | sources : RNM, CIRAD-FruiTrop)



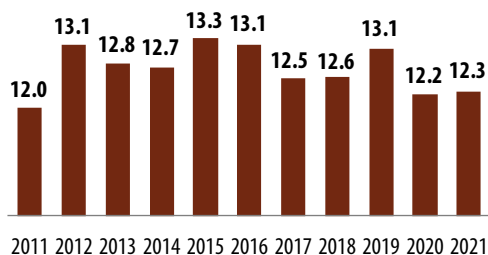
Banane biologique - France - Prix de détail
(en €/kg | source : RNM)



Banane - France - Prix import mensuel estimé
(en €/carton | source : CIRAD-FruiTrop)

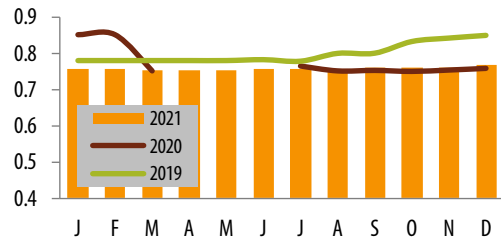


Banane - France - Prix import annuel
(en €/carton | source : CIRAD-FruiTrop)

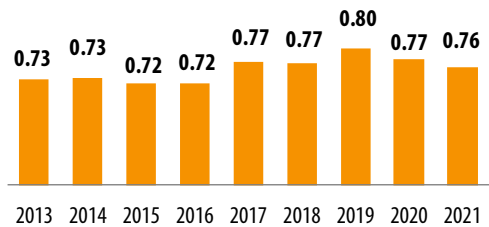


Royaume-Uni

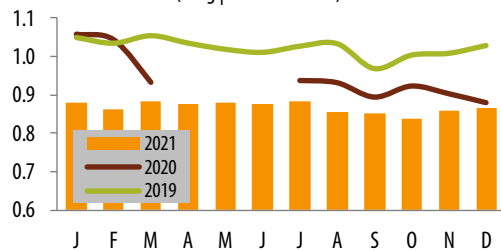
Banane en vrac - UK - Prix détail mensuel
2020 : nombreuses semaines non cotées
(£/kg | source : TWMC)



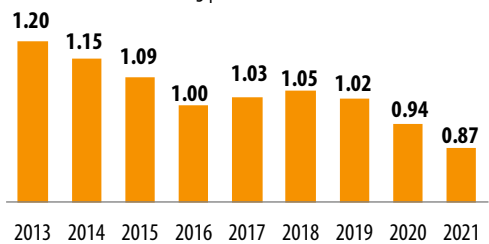
Banane en vrac - UK - Prix détail annuel
2020 : nombreuses semaines non cotées
(£/kg | source : TWMC)



Banane pré-emballée - UK - Prix détail mensuel
2020 : nombreuses semaines non cotées
(£/kg | source : TWMC)

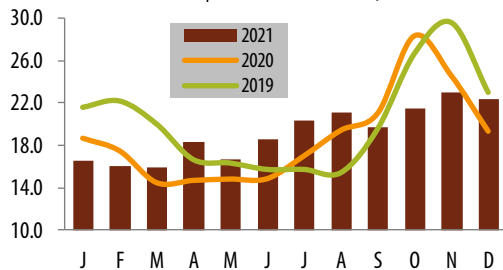


Banane pré-emballée - UK - Prix détail annuel
2020 : nombreuses semaines non cotées
(£/kg | source : TWMC)

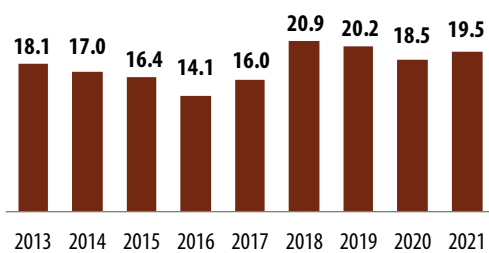


Espagne

Banane des Canaries - Espagne - Prix vert
(€/carton | source : CIRAD-FruiTrop)

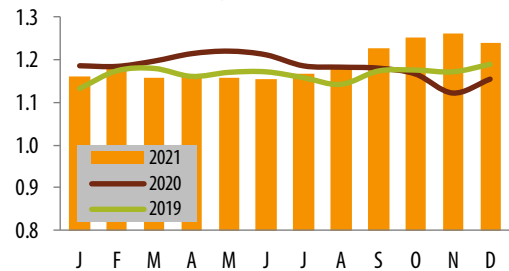


Banane - Espagne - Prix import Super extra annuel
(€/carton | source : CIRAD-FruiTrop)

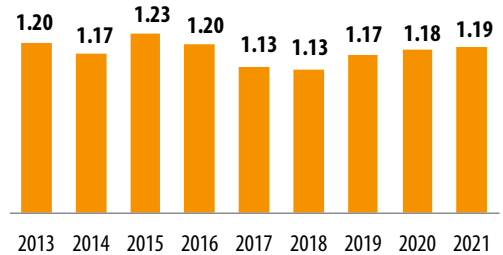


Allemagne

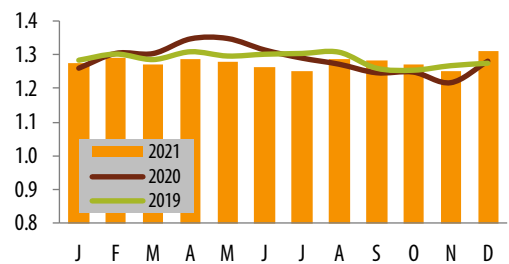
Banane - Allemagne - Prix détail mensuel - Hard discount
(€/kg | source : TWMC)



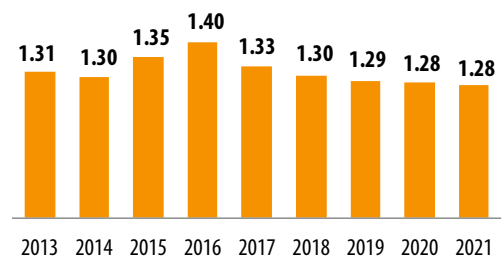
Banane - Allemagne - Prix détail annuel - Hard discount
(€/kg | source : TWMC)



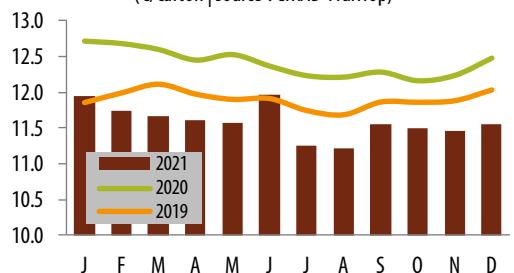
Banane - Allemagne - Prix détail mensuel hors hard discount (€/kg | source : autorités nationales)



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



Banane - Allemagne - Prix vert mensuel
(€/carton | source : CIRAD-FruiTrop)



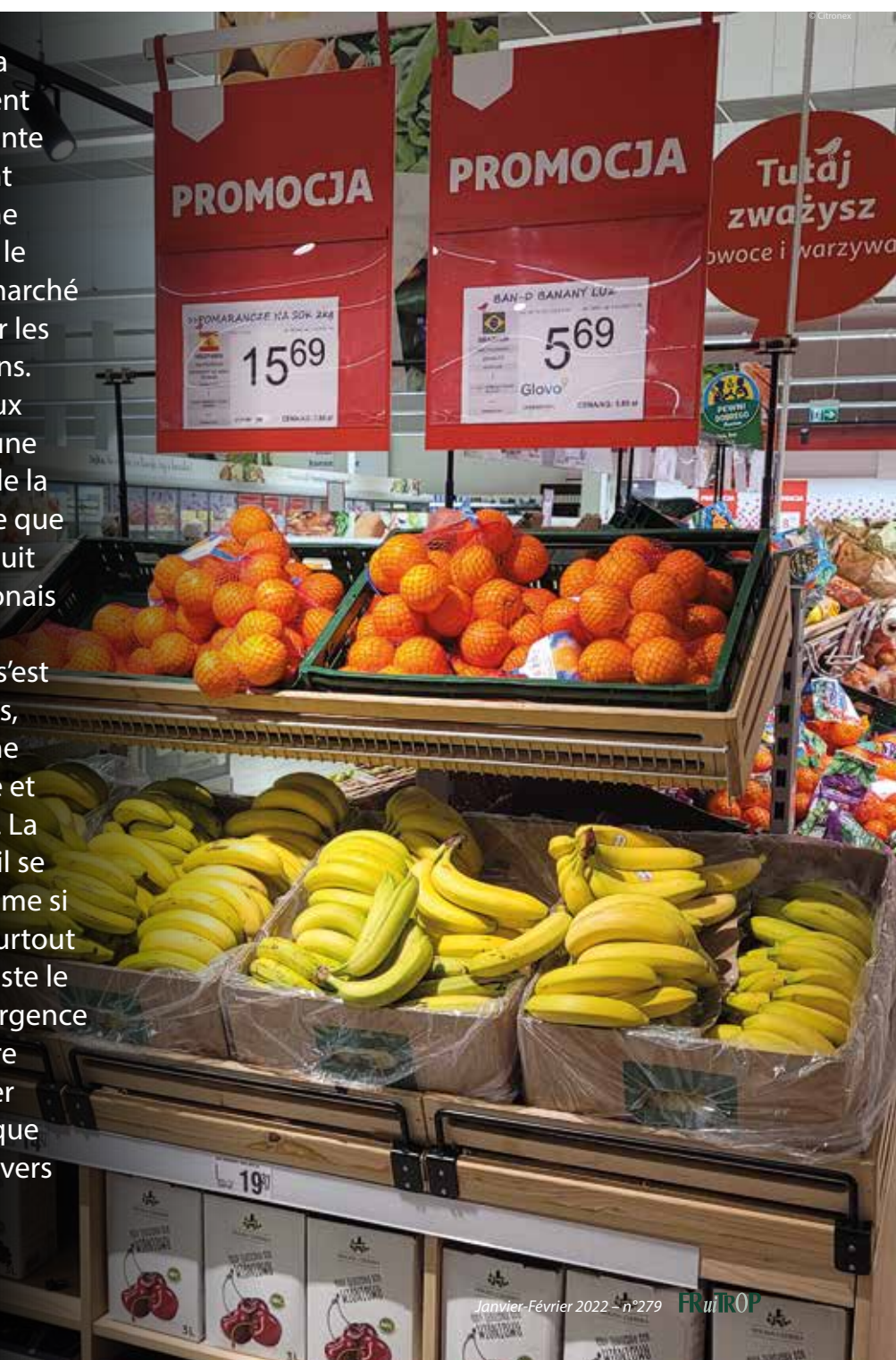
FICHE MARCHÉ

LA BANANE EN POLOGNE

Daniella Blake, consultante
daniellablake@gmail.com

Noémie Cantrelle, CIRAD
noemie.cantrelle@cirad.fr

Avec un PIB ayant presque triplé, la Pologne a connu un développement économique fulgurant dans les trente années qui ont suivi l'effondrement du bloc de l'Est. Devenu la huitième économie de l'Union européenne, le pays est désormais le plus grand marché d'Europe centrale et orientale pour les produits alimentaires et les boissons. L'arrivée des détaillants occidentaux dans les années 1990 a conduit à une rapide modernisation du secteur de la distribution. C'est dans ce contexte que la consommation de banane, produit quasi inexistant sur le marché polonais avant les années 1990, a connu un envol phénoménal. L'accélération s'est accentuée ces dix dernières années, avec une consommation de banane par habitant qui a plus que doublé et des volumes importés ayant triplé. La modernisation du secteur du détail se poursuit avec les certifications, même si elles sont encore peu exigées, et surtout les discounteurs pour qui le prix reste le premier argument de vente. L'émergence d'opérateurs nationaux d'envergure a également contribué à consolider la place de la Pologne comme plaque tournante du commerce bananier vers l'Europe centrale et orientale.



IMPORTATIONS

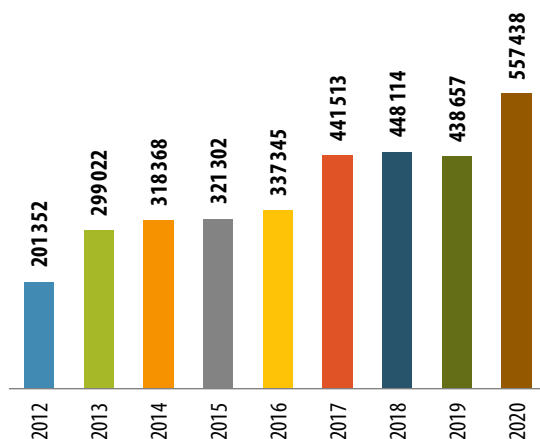
Les importations polonaises de banane ont cru de manière spectaculaire au cours des dix dernières années, passant de 201 352 tonnes en 2012 à plus de 557 438 tonnes en 2020. Près de 85 % des volumes importés sont destinés au marché local, où la consommation poursuit sa croissance, la part des réexportations vers les pays voisins d'Europe de l'Est augmentant également.

Le marché polonais étant jusqu'alors considéré comme un marché de réexportation et de dégagement, l'approvisionnement était assuré à 80 % par des opérateurs localisés dans les pays de l'Ouest de l'Union européenne, tels que l'Allemagne, la Belgique et les Pays-Bas. Toutefois, leur part de marché s'est considérablement érodée depuis le milieu des années 2010, en raison notamment de la montée en puissance d'opérateurs locaux qui ont développé l'importation en direct, tels que Citronex et Quiza. Ainsi, en 2020, la part en provenance du Benelux ne représentait plus que 44 % de l'approvisionnement du marché, tandis que les importations en direct comptaient pour plus de 50 %.

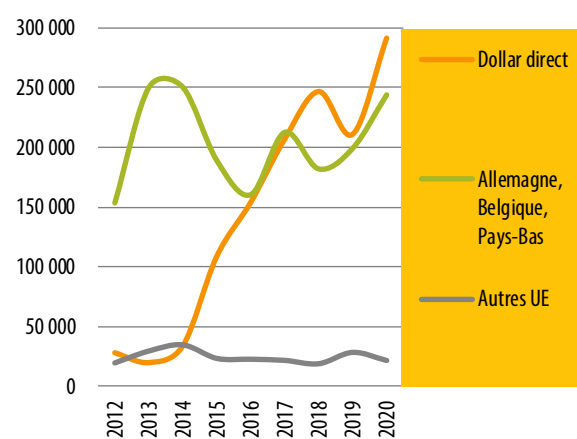
La quasi-totalité des bananes de cet approvisionnement en direct provient d'Amérique latine. Si en 2015, 92 % des volumes en direct venaient exclusivement d'Equateur, les différentes origines d'importation se sont diversifiées. La part de la Colombie s'est fortement développée, jusqu'à dépasser celle de l'Equateur en 2020. Même s'ils restent encore minoritaires, le Costa Rica et le Guatemala ont également fortement augmenté leurs exportations, de par la volonté des importateurs de diversifier leurs fournisseurs. Le développement de lignes maritimes directes du Costa Rica et du Guatemala vers le port de Gdansk a également renforcé cette tendance.



Banane - Pologne - Importations
(en tonnes | source : Eurostat)



Banane - Pologne - Importations par origine
(en tonnes | source : Eurostat)



LOGISTIQUE

C'est grâce au développement des infrastructures portuaires que les importations de banane en direct se sont fortement développées. En effet, la capacité en conteneurs a été renforcée au port de Gdynia et surtout à Gdansk, devenu le 3^e port de cargo le plus grand de la mer Baltique. De plus, les entrepôts frigorifiques de Cargofruit (détenu majoritairement par Citronex) à Gdansk ont été rénovés pour augmenter leur capacité de stockage. Grâce à cela, des opérateurs majeurs tels que Citronex ont pu modifier leurs modes d'acheminement, en passant des lignes conteneurs arrivant dans les ports allemands à des navires conventionnels pouvant décharger directement au terminal Cargofruit de Gdansk.

Les importateurs polonais Quiza et Citronex sont les principaux utilisateurs des ports de Gdansk et de Gdynia pour les bananes. Environ 90 % des bananes entrant par ces ports sont importées par Citronex, qui reçoit environ 3 700 tonnes par semaine à Gdansk, suite à une extension du service Zodiac Reefer impulsée par Citronex en 2019. Ces deux sociétés ont des avantages logistiques : Citronex possède Cargofruit et a ses propres camions frigorifiques, tandis que les installations de Quiza ne sont qu'à 15 km de Gdynia.

Cependant, certains importateurs continuent de faire venir leurs bananes via d'autres ports d'Europe occidentale. L'expansion du port de Vlissingen aux Pays-Bas explique probablement que la plupart des bananes issues des autres états membres proviennent des Pays-Bas, devant les ports allemands et belges.



POLOGNE – Logistique

Port de départ	Port d'arrivée	Durée de transport avec transbordements
Guayaquil (Equateur)	Gdansk	36-37 jours
Cartagena (Colombie)	Gdansk	24-26 jours
Puerto Barrios (Guatemala)	Gdansk	36-40 jours

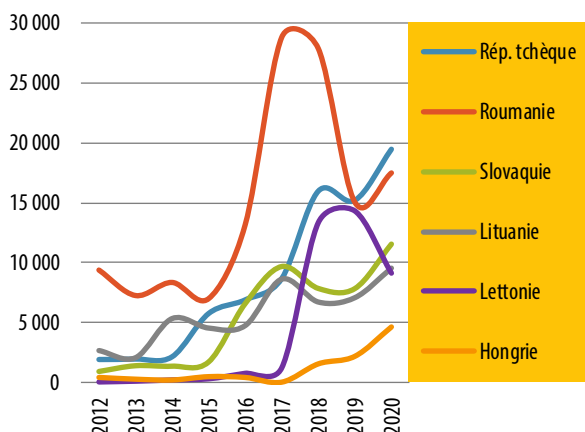
RÉEXPORTATIONS

La Pologne joue un vrai rôle de plaque tournante et est désormais le 6^e pays exportateur de banane de l'Union européenne, derrière le Benelux, l'Allemagne, la France et l'Espagne.

Les réexportations polonaises représentent actuellement 15 % des volumes importés et ne cessent de progresser, principalement à destination de la République tchèque, la Roumanie, la Slovaquie et la Lettonie. Ces marchés, très sensibles au prix et où les ventes sont peu contractualisées, permettent d'absorber une part significative des excédents du marché polonais.

La montée en puissance de certains acteurs, en particulier Citronex, a été très structurante dans la dynamique des réexportations. Par exemple, l'augmentation des envois polonais vers la Roumanie, observée entre 2016 et 2017 et suivie d'une chute en 2018, s'explique par un changement stratégique de l'entreprise. L'ouverture en 2018 d'une société sœur, Yellow Fresh Fruit SRL en Roumanie, a permis d'importer directement les fruits via le port roumain de Constanta, de mûrir les fruits et d'assurer l'approvisionnement vers la Hongrie et la Bulgarie. Dès lors, une partie des fruits ne transitent plus via la Pologne.

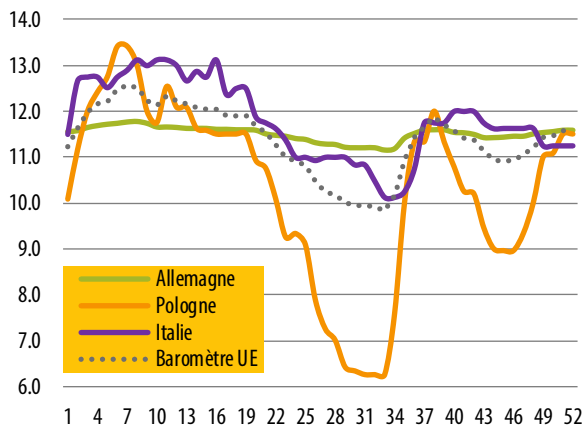
Banane - Pologne - Réexportations
(en tonnes | source : Eurostat)



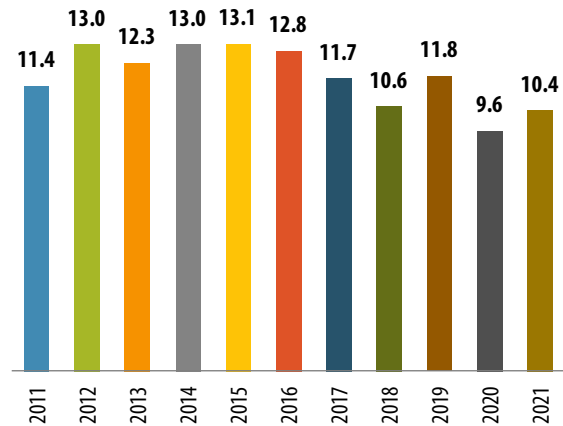
IMPORTATEURS ET MÛRISSEURS

Au début des années 2000, l'importation et le mûrissement étaient principalement assurés par des entreprises de l'ouest de l'UE, ainsi que par des multinationales américaines telles que Dole, Del Monte et Chiquita, implantées en Pologne par l'achat d'entreprises locales détentrices de licences à l'importation. Toutefois, avec la fin du système des licences en 2006, la concurrence et la volatilité des prix explosèrent sur le marché bananier polonais, le rendant moins lucratif et hautement risqué. Si l'on ajoute à cela un faible niveau de contractualisation, les multinationales préférèrent recentrer leurs activités dans d'autres pays de l'ouest de l'Europe. Ainsi, des acteurs locaux se sont rapidement développés, qui assurent aujourd'hui l'essentiel de l'approvisionnement du marché. C'est le cas de Citronex et de Quiza qui à eux deux représentent 80 % des volumes, les 20 % restants étant répartis entre Targban, Consorfrut, Bury, Chiquita, Del Monte, etc.

Banane - UE - Prix vert hebdomadaire sur les principaux marchés en 2021
(en €/carton par semaine | source : Cirad)



Banane - Pologne - Prix vert (éq. CIF)
(en €/carton | source : Cirad)



Ces entreprises gèrent l'importation ainsi que l'intégralité du mûrissement des fruits, avant de les vendre directement en jaune aux distributeurs qui ne disposent pas de leurs propres mûrisseries. Deux enseignes de supermarchés – Auchan et Carrefour – font toutefois appel à leurs propres centrales d'achats pour leur approvisionnement. La plupart des entreprises d'importation réexportent une part de leurs volumes.

Le prix à l'importation en Pologne est l'un des plus volatils d'Europe. La saisonnalité est plutôt classique, avec une période de prix soutenus sur le premier trimestre de l'année, quand l'offre est plus limitée, et une période baissière à partir du printemps, atteignant des niveaux plancher pendant l'été voire l'automne. Toutefois, les amplitudes de prix sont parmi les plus extrêmes du continent européen, le prix en vert pouvant culminer à 17 €/carton en période haute et descendre à un niveau plancher de 6 €/carton en période de crise. La tendance des dernières années est à l'érosion du prix vert moyen annuel, qui se rapproche des 10 €/carton depuis 2018, et à la raréfaction des pics très soutenus, tandis que les prix bas continuent de se creuser. En effet, durant la crise de l'été 2020, la Pologne a enregistré ses prix les plus bas jamais cotés (5.80 €/carton), ainsi qu'en 2021 lorsque le cours est retombé à 6.25 €/carton.



DISTRIBUTEURS

Les ventes de banane entre importateurs, grossistes ou détaillants sont encore majoritairement basées sur un prix spot quotidien ou hebdomadaire, qui varie selon la saison et les tendances du marché mondial. Le marché polonais est également la destination des ventes spot de volumes excédentaires en provenance de l'ouest de l'UE. Les quelques contrats existants sont soit trimestriels, soit constituent une partie mineure des transactions.

Le segment du détail a connu des changements rapides et significatifs au cours des trente dernières années, passant d'un marché très fragmenté avec de nombreux petits magasins au niveau local, à un marché dominé par des chaînes de discounteurs, supermarchés et hypermarchés étrangers et nationales.

- Grossistes** : aujourd'hui encore, 35 % des bananes sont vendues sur le segment grossiste et distribuées aux consommateurs via de petits magasins de proximité ou des marchés de plein air. Cependant, la part de marché de ce canal de distribution tend à se réduire, en raison de la diminution du nombre de petits magasins (concentration progressive du secteur) et surtout de la concurrence montante des discounteurs et supermarchés, offrant des prix plus compétitifs.
- GMS** : 65 % des bananes sont vendues dans des chaînes intégrées de la distribution. La Pologne possède désormais le plus grand marché de discounteurs en Europe centrale et orientale. En termes de valeur, 35 % des Polonais font leurs achats dans des magasins discount ou de proximité de taille moyenne comme Żabka, Biedronka, détenu par une entreprise portugaise, est le principal détaillant, dont les concurrents sont les grandes enseignes françaises et allemandes comme Dino, Carrefour, Lidl, Netto, Kaufland, Aldi et Auchan. Les magasins spécialisés sont très peu nombreux.

POLOGNE – Distribution – Formats de magasins

Formats	Caractéristiques	Exemple
Discounteurs	Prix agressifs, segmentation limitée	Aldi, Netto, Lidl, Biedronka
Supermarchés	<5 000m ²	Dino, Polomarket
Hypermarchés	>5 000m ²	Auchan, Carrefour, Kaufland, E. Leclerc
Magasins de proximité, kiosques	<300 à 1 300m ²	Carrefour Express, Żabka, Ruch
Magasins spécialisés	Dans les produits bio	Carrefour Bio Convenience



CERTIFICATIONS ET SEGMENTATION

Contrairement aux autres marchés européens, la segmentation en Pologne est restreinte et le prix reste le premier argument de vente. 95 % des bananes commercialisées sont issues de l'agriculture conventionnelle et réparties en trois grandes catégories : premium, catégorie I, catégorie II. La plupart des supermarchés commercialisent des bananes de catégorie premium et I, la catégorie II étant plutôt destinée aux marchés de gros. Enfin, contrairement aux autres pays européens, les certifications comme Global Gap, Rain Forest Alliance, etc., ne sont pas forcément exigées.

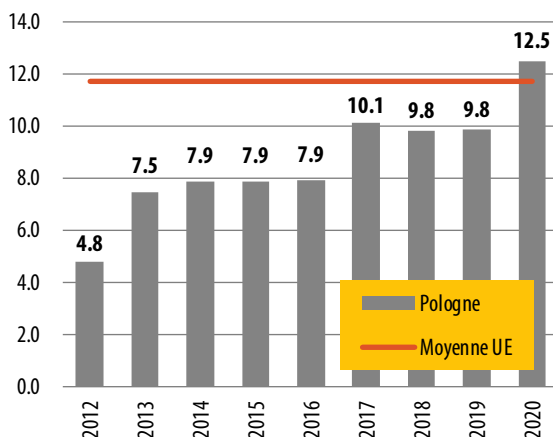
Si les marques sont peu déterminantes dans l'acte d'achat, certaines se distinguent. C'est le cas de Chiquita, qui reste la principale marque reconnue par les consommateurs. D'autres entreprises locales ont également lancé leurs propres marques, telles que Citronex avec la marque « Yellow » et Targban avec la marque « Catalina ».

La banane représente un produit stratégique pour les supermarchés polonais. Les mises en avant et les promotions sont nombreuses, plaçant la banane comme premier produit d'appel. Lors des périodes de surapprovisionnement, les prix promotionnels sont très agressifs, pouvant aller de 0.41 à 0.61 €/kilo. Pour l'anecdote, dans le passé, lors des semaines de promotion, les prix étaient tellement bon marché au niveau du détail que les grossistes achetaient directement dans les enseignes... Cette pratique commerciale n'est aujourd'hui plus autorisée.

Le segment du bio, qui se développe fortement dans les pays d'Europe de l'Ouest, reste très limité en Pologne. On estime que seulement 5 % des volumes commercialisés sont issus de l'agriculture biologique. Ils sont généralement vendus dans des enseignes généralistes, les magasins bio spécialisés étant rares. Les fruits issus du commerce équitable sont quant à eux absents du marché.



Banane - Pologne - Evolution de la consommation
(en kg/habitant | source : Eurostat)



CONSOMMATION

La consommation apparente en Pologne a été multipliée par 2.5 en à peine dix ans, atteignant 472 969 tonnes en 2020. La consommation annuelle par habitant est passée de 4.8 kg en 2012 à 9.84 kg en 2019, se rapprochant de la moyenne européenne (11.7 kg).

Si les bananes sont populaires en raison d'une disponibilité constante et de prix bas toute l'année, la concurrence des fruits locaux est forte, principalement durant la seconde partie de l'année. La Pologne possède l'un des plus grands secteurs agricoles de l'UE. Elle est ainsi le principal producteur de pomme de l'UE et est devenue le deuxième producteur de myrtille ■

Pommes et poires européennes

Un premier bilan mitigé sur le marché européen comme à l'export

Anne-Solveig Aschehoug, consultante
annesolveig.presse@gmail.com

Avec une récolte annoncée en hausse en pomme et largement déficitaire en poire, les opérateurs européens font état de difficultés sur le marché européen comme à l'exportation. Une atonie de la consommation a été ressentie à partir d'octobre sur les marchés intérieurs et les volumes à l'export ont pâti du manque de conteneurs et de fret maritime.

© Régis Domergue



A lors que toutes les pommes et poires ont été récoltées dans l'hémisphère Nord, la WAPA (World Apple and Pear Association) a publié le 10 janvier 2022 le niveau des derniers stocks de la saison arrêtés au 1^{er} décembre 2021. Si les stocks sont historiquement bas en poire (- 21 % par rapport à la moyenne quadriennale), ils sont fournis en pomme (+ 11 %).

POIRE – Europe – Stocks au 1^{er} décembre 2021 par pays

en tonnes	2021	2021/2020
Belgique	249 449	- 11 %
Pays-Bas	221 094	- 14 %
Espagne	64 505	- 8 %
Italie	55 449	- 75 %
Pologne	41 000	+ 14 %
France	9 643	- 44 %
Suisse	6 931	- 31 %
Allemagne	6 292	+ 27 %
Rép. tchèque	1 954	- 46 %
Danemark	121	+ 3 %
Total	656 438	- 27 %

Source : WAPA

POIRE – Europe – Stocks au 1^{er} décembre 2021 par variété

en tonnes	2021	2021/2020
Anjou	135 519	+ 21 %
Williams (Northwest Bartlett)	35 820	+ 27 %
Bosc	35 495	+ 17 %
Red Anjou	15 919	+ 32 %
Comice	660	- 7 %
Forelle	408	+ 40 %
Concorde	269	+ 107 %
Seckel	107	- 57 %
Autres variétés d'hiver	81	- 54 %
Total	224 278	+ 22 %

Source : WAPA

Poire

Une faible récolte atypique

Les données de la WAPA montrent que les stocks de poire ont régressé de 27 % à 656 438 tonnes. La baisse des stocks est due à une forte décroissance de la production italienne. Dans le détail, les stocks en Italie ont reculé de près de 75 % sur un an, tandis qu'en France ils seraient en baisse de 44.3 %. Dans une moindre mesure, les stocks diminuent également en Belgique (- 10.6 %) et aux Pays-Bas (- 14 %).

Rappelons qu'à l'échelle européenne, la récolte de poire reste extrêmement déficitaire, malgré une révision à la hausse de 3.87 % par rapport aux données de Prognosfruit datant d'août dernier (1 666 000 tonnes). Les productions ont été fortement pénalisées par le gel d'avril 2021, notamment en France et en Italie. Cette révision à la hausse est liée à une augmentation de la production en Belgique à 354 000 t (59 000 t de plus). Les Pays-Bas ont annoncé 15 000 t supplémentaires à 340 000 t. Ces augmentations compensent les pertes subies en France (- 1 000 t à 56 000 t) et encore plus en Italie (- 11 000 t à 202 000 t) où le verger a une capacité de production de 700 000 t. D'un point de vue variétal, la Conférence progresse de 68 000 t à 873 000 t, tandis que l'Abate Fetel décroît de 12 000 t à 53 000 t.

Face à une demande intéressée, les prix restent élevés, atteignant au stade expédition en Conférence française près de 2 €/kilo (source RNM) encore aujourd'hui, soit une augmentation de 30 à 50 % par rapport à une année normale. Pour compenser la baisse des volumes, le marché français a eu recours à des importations belges et hollandaises à des prix inférieurs (1.60 €/kg au stade de gros), ce différentiel de prix se maintenant. La campagne va se terminer précocement car l'offre commence à diminuer et devrait se maintenir jusqu'à fin mars. C'est donc un marché stable en sous offre, avec une concurrence italienne mesurée à prix assez élevés et une poire portugaise Rocha qui ne peut compenser le manque de volumes, car elle aussi en déficit.



Pomme

Hausse de la production

Les données de la WAPA montrent que les stocks de pomme ont progressé de 6.8 % par rapport à la même période de 2020 et atteignent 4 917 891 tonnes. A l'inverse aux Etats-Unis, les stocks affichent un niveau inférieur de 2.6 % à celui de l'an passé, avec 1 909 045 tonnes. En Europe, la hausse est largement due à l'importance de la production. La récolte des 21 principaux pays producteurs de l'UE27+UK, déjà prévue en hausse de 11 % par rapport à 2020-21, a été revue à la hausse de 160 000 t et s'élève à 11 895 000 t au 10 janvier 2022. Cette révision est liée à la progression de la production en Pologne à 4.3 millions de tonnes (+ 130 000 t), en Belgique à 240 000 t (+ 48 000 t) et en l'Autriche à 120 000 t (+ 5 000 t). En revanche, la France enregistre une baisse de 12 000 t à 1 363 000 t, tout comme les Pays-Bas avec une baisse de 5 000 t à 245 000 t. L'Italie reste stable à 2 044 000 t (- 2 000 t par rapport aux estimations).

Du point de vue des variétés, la Gala a diminué de 10 000 t à 1 553 000 t, tandis que d'autres ont progressé comme Jonaprince (+ 53 000 t), Jonagold (+ 26 000 t), Idared (+ 24 000 t), Red Delicious (+ 14 000 t), Pinova (+ 14 000 t) ou encore Cripps Pink (+ 7 000 t).

Le début de la campagne européenne de pomme a été plus tardif en 2021 qu'à l'accoutumée. En France, par exemple, les opérateurs ont perdu une semaine de commercialisation. Les prévisions européennes étaient équilibrées, avec un déficit de production dans les zones affectées par le gel de printemps, dont la France. Au final, la récolte s'est avérée légèrement supérieure par rapport à ce qui était initialement annoncé. Certains producteurs durement exposés à la vague de gel d'avril 2021, avec près de 20 nuits de lutte, ont réussi à sauver un potentiel de production. La situation a été disparate selon les zones. En Provence et Languedoc, une seule nuit a suffi pour causer des dégâts localisés importants, sans compter des dégâts de grêle confirmant le besoin impératif de protections face à un climat de plus en plus chaotique. Les Granny et Cripps Pink (Pink Lady) font partie des productions les plus en recul, car elles sont les premières à fleurir.

Les calibres étant plus petits (gel d'avril et deuxième fleur), davantage de pommes étaient à commercialiser. De plus, la flambée des coûts de main d'œuvre, de l'énergie et du prix du carton a entraîné une inflation qui doit être répercutée sur l'ensemble de la filière. De manière générale, la première partie de campagne jusque fin septembre était dans la continuité de celle de 2020, avec un marché très actif. Par la suite, en octobre et novembre, le marché a été difficile, la consommation ayant fortement baissé après deux années exceptionnelles. Au 31 décembre 2021, les ventes étaient similaires à celles de l'an passé, donc normales. En revanche, on note un net recul à l'export, lié à la présence massive de petits calibres et aux difficultés de fret entraînant des surcoûts. Comme les années précédentes, la France enregistre un recul à l'export. La Gala est de bonne qualité, grâce à des conditions estivales correctes et une récolte qui s'est bien déroulée.

POMME – Europe – Stocks au 1^{er} décembre 2021 par pays

en tonnes	2021	2021/2020
Pologne	1 695 000	+ 6 %
Italie	1 355 857	- 1 %
France	695 418	+ 7 %
Allemagne	351 306	+ 4 %
Espagne	258 783	+ 42 %
Belgique	168 195	+ 83 %
Pays-Bas	167 660	+ 7 %
Autriche	97 808	+ 5 %
Suisse	63 888	- 0.3 %
Rép. tchèque	52 863	- 4 %
Danemark	11 114	+ 67 %
Total	4 917 891	+ 7 %

Source : WAPA

POMME – Europe – Stocks au 1^{er} décembre 2021 par variété

en tonnes	2021	2021/2020
Gala	362 190	- 9 %
Red Delicious	324 304	- 12 %
Granny	262 985	+ 22 %
Fuji	241 759	- 14 %
Honeycrisp	194 150	- 17 %
Autres	176 612	+ 10 %
Pink Lady	141 818	+ 25 %
Golden	87 356	+ 3 %
Cosmic Crisp	64 918	+ 139 %
McIntosh	19 474	- 25 %
Empire	15 623	- 27 %
Braeburn	3523	- 37 %
Rome	3 213	- 8 %
Cortland	2 968	- 47 %
Spartan	2 769	+ 27 %
Idared	1 222	- 71 %
Jonathan	1 085	- 48 %
York	934	0 %
Newtown Pippin	897	- 6 %
Mutsu/Crispin	688	- 45 %
Stayman	293	- 3 %
Rome Sport	264	- 63 %
Total	1 909 045	- 3 %

Source : WAPA

Mais les envois vers le Moyen-Orient et l'Asie ont été très perturbés par les aléas liés au fret. C'est un phénomène fort qui a engendré un report de pommes de l'hémisphère Sud, dont la campagne s'est éternisée avec des fruits de moindre qualité. Les trois premiers mois de la saison (août à octobre) ont donc été un peu perturbés.

La Reine des Reinettes a vécu une saison très positive avec une variété très technique. Elle s'est vendue sur un marché régulier à des prix soutenus durant trois à quatre mois.

La récolte européenne de Pink Lady est en baisse de 18 % par rapport à son potentiel habituel. En Italie, l'Emilie-Romagne et le Sud-Tyrol ont été impactés par le gel d'avril, tout comme le Sud-Est de la France et à un degré moindre le Sud-Ouest et le Val de Loire. Les seuls à avoir été épargnés ont été les Espagnols. La mise en marché évolue correctement avec de bonnes perspectives. Au 31 décembre, comme habituellement, près de 25 % des Pink Lady étaient écoulées.

Le creux de commercialisation au moment des fêtes a été relativement bien marqué cette année. Et depuis, les ventes sont relativement plus dynamiques, grâce à la présence de diverses promotions en grandes surfaces.

Pour la deuxième partie de campagne, qui correspond aux plus importants mois de consommation (mars et avril), les opérateurs annoncent des stocks supérieurs de 6 à 7 % par rapport à la même période de 2021, mais d'un niveau comparable à ceux des années précédentes jugées équilibrées.



Des surcoûts importants d'un bout à l'autre de la filière

L'inquiétude est forte en France en ce qui concerne les coûts de production, de conditionnement et de transport, avec une explosion des coûts en stations de conditionnement liée au surcoût des emballages. Le prix du carton a flambé avec l'abandon du plastique pour répondre à la demande réglementaire de la loi Anti-gaspillage et économie circulaire (AGEC). Les stations avaient anticipé cette hausse, mais le virage au tout carton s'avère plus coûteux que prévu. Sans compter les difficultés de main d'œuvre pour cause de pandémie de Covid, entraînant de l'absentéisme en station. Un absentéisme qui se ressent aussi en grande distribution avec 6 à 10 % du personnel impacté. Le surcoût de l'énergie se fait également ressentir avec la hausse du prix de l'électricité qui alimente les chambres frigorifiques.

De ce fait, le surcoût des emballages entraîne une hausse de 3 centimes d'euro par kilo et l'électricité de 3 à 6 centimes par kilo. Sans compter la hausse du coût du transport et ce qui a été investi par les producteurs au moment de la vague de gel d'avril pour chauffer les vergers afin d'éviter les pertes. L'installation de bougies dans les vergers représente un surcoût de 3 000 à 5 000 € par hectare. L'éclaircissage nécessaire a aussi entraîné des hausses de coût de main d'œuvre. Tout cela vient s'ajouter à la complexité de la commercialisation de pommes plus chères. Pour l'heure, la pomme reste dans une moyenne de prix égale à celle de l'an passé à la même période.

Des difficultés sont à noter du côté de la RHD avec des restaurants d'entreprises fermés, tout comme des écoles en raison de la pandémie de Covid.



Le manque de conteneurs pèse sur les exportations européennes

Sur le marché mondial, les pommes françaises et européennes ont subi, comme les autres pays, les problèmes logistiques créés par le manque de conteneurs au niveau international.

Après une consommation calme pendant les fêtes de fin d'année où les produits festifs sont à l'honneur, le marché est en train de se fluidifier à nouveau. Les températures froides actuelles sont aussi propices à la consommation de pomme. On observe une reprise des flux sur les marchés français et britannique ainsi qu'à l'export. Le mois de janvier devrait donc être correct vu les multiples mises en avant prévues par les distributeurs. Côté variétés, les Gala, Granny et Pink Lady se vendent très bien, mais c'est plus compliqué pour les variétés dites locales, comme la Golden et la Chantecler, ou les variétés nouvelles.

Hémisphère Sud : le fret pourrait être un frein à l'export

Le fret pourrait être un frein à l'accessibilité du marché européen pour les fruits de l'hémisphère Sud. L'attractivité du marché européen reste mesurée, l'Asie étant préférée. L'Afrique du Sud devrait être bien présente, mais devrait subir des difficultés logistiques liées au manque de bateaux et de conteneurs. Là aussi le coût du fret et de la main d'œuvre a explosé. Les envois vers l'Europe ont déjà régressé ces dernières années, et cela devrait être encore plus prégnant cette année. Car pour exporter, il faut renvoyer des conteneurs à vide, ce qui coûte extrêmement cher. Cela fait deux ans que la filière fruits et légumes sud-africaine vit ce manque de fret. Les exportations vers l'Europe ont été divisées par deux l'an passé, et cela devrait continuer cette année. Quant

Caractériser l'origine des pommes

En France, pour éviter toute francisation des marchandises, l'ANPP (Association nationale pommes poires) a lancé depuis un an un programme de recherche pour caractériser l'origine des pommes avec des techniques de résonance magnétique et isotopiques pour déterminer le terroir d'origine. Cette technique assez nouvelle va permettre d'obtenir une banque de données spécifique.

à la poire de l'hémisphère Sud, elle n'arrivera jamais à compenser le manque de volumes, car les tonnages ne sont pas comparables.

Même s'il est encore trop tôt pour donner des informations précises, on sait déjà que la campagne de pomme et poire sera précoce. En Afrique du Sud, après un bel hiver, la récolte est annoncée en hausse de 4 % sur un an. Celle de Gala vient tout juste de débuter, retardée par des conditions météorologiques fraîches. Les exportations devaient commencer au cours de la semaine 4. En Pink Lady, les producteurs sont plus prudents, car la récolte ne sera pas effective tout de suite, le temps nuageux et frais ayant ralenti la pousse des fruits qui ne seront mûrs que vers fin mars-début avril. Les prévisions de l'hémisphère Sud seront publiées au cours de la dernière semaine de février à l'occasion de l'Assemblée générale annuelle de la WAPA.

Dans tous les pays d'Europe, on assiste à un renforcement du locavorisme et de la préférence de fruits nationaux, voire européens, exception faite de la Pink Lady d'import qui arrive bien après la fin de la commercialisation de la Pink Lady européenne. Sur le marché français, on notait à fin novembre une hausse des importations d'Espagne, d'Italie et de Pologne. Près de 50 % des volumes polonais étaient destinés aux fabricants de compotes notamment, mais on notait en fin de semaine 3 la présence de pommes polonaises sur certains marchés de gros français ■



© Denis Loillet

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

La campagne de melon de contre-saison devient compliquée

Anne-Solveig Aschehoug, consultante
annesolveig.presse@gmail.com

Si le Brésil domine les exportations de melon de contre-saison, l'attention se porte aussi sur d'autres origines comme le Sénégal, les Antilles et le Maroc, avant l'arrivée massive de l'Espagne à partir de mi-mai en ce qui concerne le melon Charentais. Quant à la pastèque, les envois proviennent également en majorité du Brésil, mais le Maroc a tendance à progresser, avec de volumineuses pastèques de 10 à 15 kg dédiées à la consommation européenne ethnique.



Le Brésil, premier fournisseur du marché communautaire

Les importations européennes de melon ont atteint 361 546 tonnes en 2020-21. En contre-saison, le Brésil domine, avec des volumes dépassant 149 358 tonnes, en baisse de 7 % sur la campagne précédente et de 2 % sur la moyenne des trois dernières campagnes. Les surfaces plantées en melon pour l'exportation au Brésil s'élèvent de 12 000 à 15 000 ha, la production étant majoritairement destinée à l'Europe, via les ports d'Europe du Nord (Rotterdam ou Hambourg) et diffusée ensuite à l'ensemble de l'UE. L'Espagne, de son côté, importe majoritairement du Piel de Sapo du Brésil en contre-saison. Au total sur les 15 000 ha, 50 % sont plantés en melon jaune Canari, 20 % en Piel de Sapo et 15 % en Cantaloup (Harper brodé sans sillon). On trouve aussi un peu d'Italo, plus gros que le Charentais mais plus compliqué à produire, le reste étant composé de Charentais vert exporté pour une petite part.

Le calendrier de production s'étale de septembre à mars, la meilleure qualité étant produite de septembre à début janvier. Par la suite, la qualité s'amointrit en raison de pluies intenses pouvant s'abattre sur les zones de production. De ce fait, les deux principales destinations, que sont les Pays-Bas et le Royaume-Uni, se tournent alors vers d'autres origines d'Amérique centrale pour compléter et sécuriser leur approvisionnement, comme le Costa Rica (23 893 t en 2020-21, en baisse de 46 % sur un an et de 58 % sur la moyenne triennale), le Guatemala (1 199 t, soit + 38 % sur un an) et le Honduras (28 816 t, soit - 6 % sur un an et - 9 % sur la moyenne triennale). Cette année, il faudra compter sur la hausse des prix des conteneurs au départ du Brésil. Certaines entreprises faisant plus de 200 conteneurs hebdomadaires, les sommes engagées risquent d'être importantes. Depuis deux ans, le coût du transport a ainsi été multiplié par six.

A partir de février-mars, les importateurs européens se focalisent sur le Sénégal (17 868 t en 2020-21, soit - 0.5 % sur un an et - 1 % sur la moyenne triennale). Ensuite arrive le Maroc (44 020 t en 2020-21, soit + 4.5 % sur un an et + 6 % sur la moyenne triennale), puis l'Espagne prend le dessus entre début mai et le 15 mai. La production espagnole est composée à 60 % de la variété Piel de Sapo, plantée sur 800 ha, le reste concernant du Charentais jaune sur des surfaces stables de 500 ha. Le plus gros de la production se situe entre mars et avril.



Précocité pour le Maroc et l'Espagne

Depuis près de cinq ans, le Maroc a renforcé ses envois précoces vers l'Europe, les volumes dépassant 21 000 tonnes en avril et se réduisant à 16 000 tonnes en mai. La campagne marocaine démarre en mars avec les melons de Dakhla, qui seraient cette année emblavés sur des surfaces équivalentes à celles de l'an passé, voire en légère baisse, mais aussi avec des melons sous serres provenant des alentours de Marrakech. En effet, en l'espace de dix ans, les surfaces sous serres se sont nettement développées au Maroc, passant de 20 % à 60 %, le plein champ ne représentant plus que 40 %.

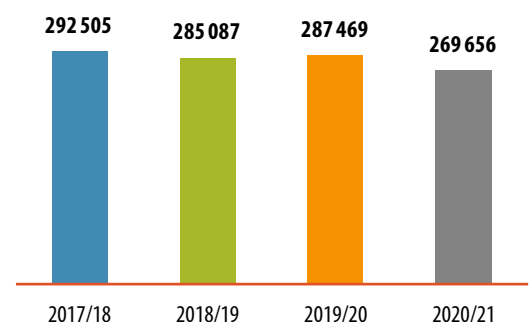
Depuis l'apparition du Covid, soit deux campagnes, le Maroc a fait glisser son calendrier de production sur du melon précoce. En effet, du côté de Marrakech, de multiples serres se sont montées en Charentais vert, ce qui permet à l'origine d'être présente sur le marché européen bien avant l'Espagne. En revanche, on note une diminution des surfaces, notamment à Dakhla où un opérateur historique a arrêté sa production. Ainsi la zone de Marrakech a pris le dessus sur les plantations plus au sud du Maroc. Le coût logistique du transport depuis Dakhla (pas moins de 2 600 km de route) risque de pénaliser la rentabilité du Charentais de la zone cette année. Le Maroc débutera sa campagne en février avec les productions précoces jusqu'en mai, juste avant l'arrivée de l'Espagne.

Melon – UE27+UK – Importations extra-communautaires

en tonnes	2017-18	2018-19	2019-20	2020-21
Total	292 505	285 087	287 469	269 656
Brésil	153 477	143 988	159 410	149 358
Maroc	40 748	41 516	42 019	44 020
Honduras	33 538	34 275	27 033	28 816
Costa Rica	38 600	40 095	35 017	23 894
Sénégal	17 679	18 639	17 824	17 869
Turquie	3 337	1 429	3 057	3 109
Afrique du Sud	3 384	2 208	1 613	1 344
Guatemala	319	702	454	1 199
Panama	1 423	2 234	1 043	46

Sources : Eurostat, UK Trade

Melon - UE27+UK - Importations extra-communautaires (en tonnes | sources : Eurostat, UK Trade)



La précocité de la production est aussi de mise en Espagne, avec des melons Charentais sous serre en provenance de Murcie. De ce fait, le Maroc perd son avantage en mai face à l'Espagne qui arrive avec du melon jaune plus gustatif. Le calendrier de production espagnol est très long, mais depuis deux ans, les aléas climatiques ont eu tendance à réduire les campagnes de commercialisation. Ainsi, le calendrier se raccourcit d'un mois, avec une augmentation des melons précoces sous serre de Murcie et une élimination des melons tardifs. A noter que l'Espagne vit depuis deux ans des printemps difficiles qui ne sont pas propices aux rendements et rendent les campagnes plus compliquées. La région de Carthagène a fait aussi l'objet d'une décision réglementaire rendant la culture du melon difficile dans la zone.

Au Sénégal, l'arrêt d'un opérateur français historique n'a pas été compensé et il y a eu moins de surfaces plantées. Les Antilles ont débuté fin janvier et seront présentes jusqu'à fin avril-début mai. Les volumes sont similaires à ceux de l'an passé sur des surfaces légèrement réduites, avec comme objectif d'être présent pour le week-end pascal.

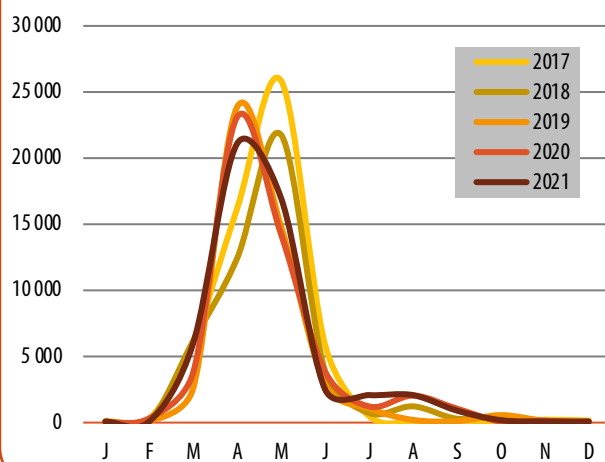
Pastèque – UE27+UK – Importations en provenance des principaux pays fournisseurs

en tonnes	2017-18	2018-19	2019-20	2020-21
Espagne	112 427	127 405	151 891	128 906
Maroc	108 429	88 202	151 922	128 060
Brésil	36 149	42 921	42 176	41 349
Costa Rica	34 326	44 787	37 602	37 480
Sénégal	13 382	13 845	11 299	13 358

Sources : Eurostat, UK Trade



Melon - UE27+UK - Importations mensuelles en provenance du Maroc (en tonnes | sources : Eurostat, UK Trade)



La pastèque prend des parts de marché

Les importations européennes de pastèque de contre-saison ont représenté un volume de 322 166 tonnes en 2020-21, provenant majoritairement du Brésil. Cette origine se développe en effet sur le marché européen, notamment à destination des Pays-Bas et du Royaume-Uni pour répondre à la demande de salades de fruits de IV^e gamme. Le Brésil a commencé il y a 7 à 8 ans avec des pastèques de petit calibre de 2 kg, très fermes, puis a étoffé son offre avec des pastèques de 6 kg, idéales pour l'industrie, stimulant ainsi la consommation.

Au Sénégal, des opérateurs espagnols, implantés dans le pays, ont développé la pastèque sans pépins Sugar Baby, ronde de 5 à 6 kg, pour des envois entre mars et avril.

Les opérateurs marocains n'ont pas encore développé les variétés sans pépins et exportent des pastèques de gros calibre de 10 à 15 kg, cultivées au départ pour le marché national. Les envois ont pris de l'importance avec les pastèques originaires de Zagora au sud de Ouarzazate. Il s'agit plutôt d'alimenter les populations ethniques en Europe. Le calendrier d'exportation commence en avril.

L'Espagne arrive sur le marché à partir de juin-juillet, avec une majorité de pastèques sans pépins. En 2021, 9 500 ha ont été plantés à Almería, pour une production de 550 000 tonnes selon le rapport de l'Observatoire des prix et marchés andalou, ce qui a représenté une hausse de 12 % sur un an. Cette zone est l'une des premières régions européennes de production de pastèque et compte pour près de la moitié de la production espagnole. Mais la météo, inhabituellement froide et pluvieuse en Europe, a freiné la consommation du produit. L'importante inadéquation entre l'offre et la demande a eu un impact décisif sur les prix. De ce fait, les opérateurs, qui ont commencé les plantations, sont sceptiques quant à la saison qui débute. Les coûts de production pourraient s'envoler avec l'augmentation du coût des intrants. Certains producteurs se détourneraient du produit pour des cultures plus sécurisées comme la courgette ■

Second semestre 2021

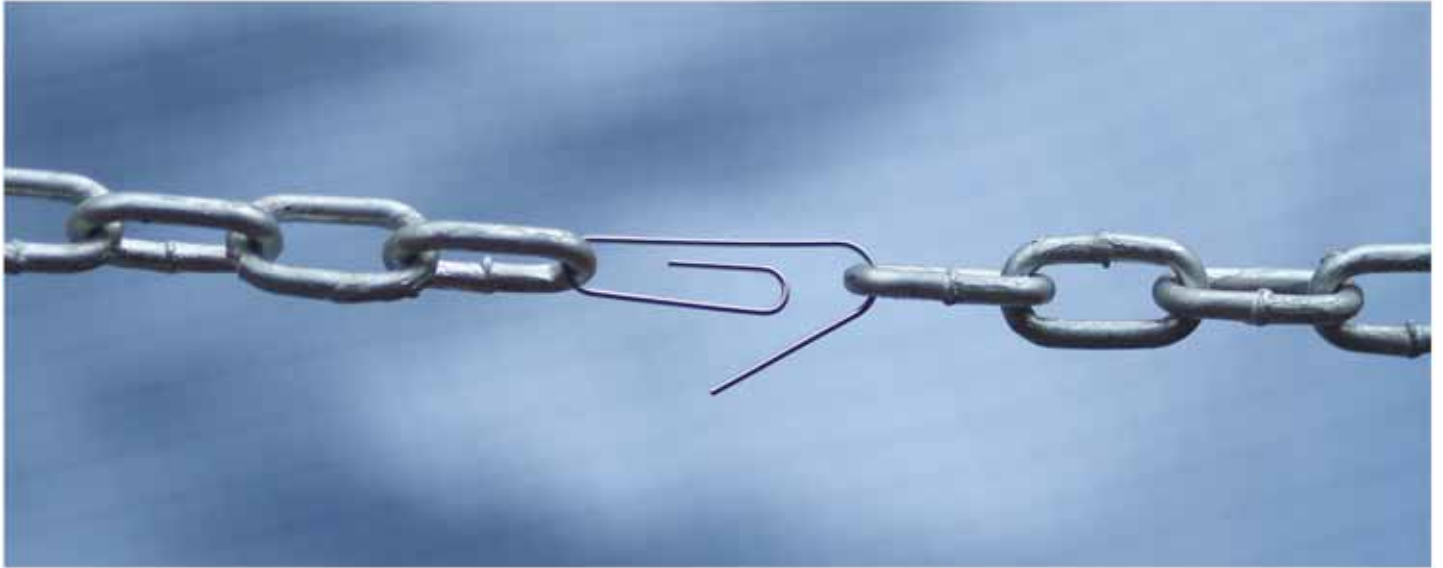
Richard Bright, consultant
info@reeferrends.com

Lorsqu'on a la tâche de rédiger la rétrospective de l'année 2021, éviter les qualificatifs faciles tels que « hors du commun », « inimaginable » et « invraisemblable » se révèle particulièrement ardu, surtout lorsque c'est la vérité ! Il ne fait aucun doute que le marché de l'affrètement de la seconde moitié de l'année dernière a posé les bases d'une année 2022 qui promet de nombreux records pour les reefers.

© Eric Imbert



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

Les conditions de ce qui fut une année 2021 exceptionnelle pour le marché de l'affrètement reefer sont apparues dès le premier semestre de 2020, au moment où la pandémie de Covid a émergé en Extrême-Orient pour ensuite déferler sur le reste du monde. Elles ont ensuite été exacerbées au début du mois d'avril de l'année dernière alors que la demande des consommateurs aux États-Unis se redressait, puis explosait. Les raisons qui expliquent la solidité du marché de l'affrètement reefer sont complexes et intriquées dans une multitude de liens de causalité. Et il est très surprenant, voire franchement contre intuitif, de constater que l'élément principal à l'origine de la forte demande en navires reefers spécialisés vient en fait de la pénurie persistante de conteneurs de fret sec (dry).

Pénurie persistante de conteneurs de fret sec

Lorsque la Chine a fermé ses usines pour empêcher la propagation de la maladie, les lignes conteneurs ont dans un premier temps annulé des centaines d'escales pour compenser la perte de demande de transport en marchandise sèche. Cette désorganisation des plannings des lignes a entraîné des déséquilibres dans les capacités des conteneurs. Lorsque la demande en slot est revenue en 2021, les systèmes de la chaîne d'approvisionnement de la côte Ouest des États-Unis n'avaient pas anticipé la hausse fulgurante de la demande des consommateurs américains, tandis que l'économie chinoise se stabilisait et que les échanges commerciaux transpacifiques reprenaient un rythme juste au-dessus des niveaux habituels. La situation s'est encore compliquée avec l'apparition inattendue d'un foyer de Covid dans les ports chinois. Toute cette série de perturbations, de la production aux expéditions, a coïncidé avec l'augmentation de la demande de biens, les rayons dégarnis et l'envolée des prix.

La crise mondiale de la chaîne d'approvisionnement qui en découle s'explique en grande partie par la pénurie des conteneurs pour marchandises sèches. Et paradoxalement, ces conteneurs existent ; ils ne sont simplement pas au bon endroit, agglutinés pour nombre d'entre eux au large et dans les ports de Los Angeles et de Long Beach. Cette pénurie de conteneurs dry a entraîné la cannibalisation des conteneurs reefers qui ont été mobilisés comme transporteurs de marchandise sèche en mode non réfrigéré.

Le problème est double : d'une part il n'y a pas suffisamment de navires affectés à la récupération et au transport de ces conteneurs vides. Et d'autre part, même s'ils étaient suffisamment nombreux, il n'y aurait alors pas assez de postes d'amarrage, de châssis, ni de main-d'œuvre pour maintenir les navires. Les porte-conteneurs au mouillage face à la côte californienne pendant plusieurs mois d'affilée, autrement dit, en dehors du marché, ont contribué à tendre le tonnage disponible et à faire bondir les coûts d'affrètement des navires dans la même proportion que les coûts d'expédition d'un conteneur.



Les reefers à la rescousse

Et pourtant, l'équipement reefer continue sa chute inexorable dans le tourbillon. La pénurie mondiale de conteneurs reefer créée par l'engorgement et les goulets d'étranglement aux États-Unis a sérieusement mis à mal les expéditeurs de produits frais et surgelés qui s'étaient habitués à une grande disponibilité et à des prix bas. Heureusement, il reste juste assez de navires reefers spécialisés pour acheminer à la fois les marchandises sèches et à température contrôlée... Mais au prix fort ! En conséquence de quoi, le marché de l'affrètement n'a pas connu de temps mort en 2021 : la flotte reefer a travaillé à plein toute l'année. Sans surprise, les démolitions sont restées à un niveau minimal.

Les acteurs de la chaîne d'approvisionnement reefer autour du monde ressentiront certainement les répercussions de la crise actuelle au-delà de 2022, même après la fin de l'épisode californien. L'événement le plus marquant provoqué par cette augmentation des tarifs des porte-conteneurs a été la décision de Chiquita de ne pas prolonger ses contrats par porte-conteneurs, mais plutôt d'affréter sur 12 mois trois des plus gros navires reefers au monde auprès de Cool Carriers, avec une option de renouvellement sur les 12 mois suivants. Si l'armateur/opérateur pouvait évidemment se réjouir de cette excellente nouvelle, cela privait aussi Cool de navires pour assurer son cœur de commerce. La maison mère Baltic Shipping a alors pallié ce manque par des acquisitions et des affrètements.

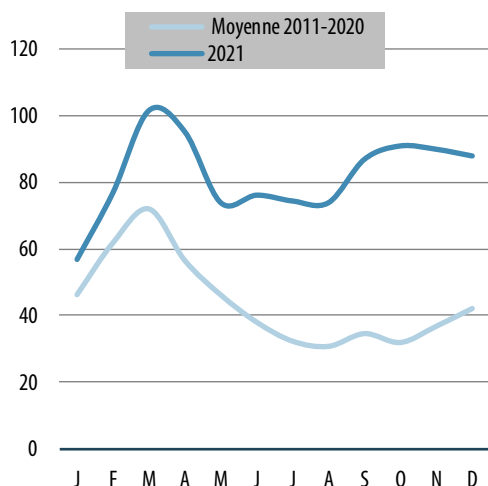
D'autres conséquences méritent d'être soulignées : la stratégie de poursuivre le transport à la demande pour sa flotte de six navires, malgré un marché spot misérable sur les cinq dernières années, a finalement payé pour l'armateur/opérateur Maestro, puisqu'il a fait démolir deux unités avant de vendre ses autres navires (Ices Glacier, River, Runner et Grace) de 33 à 35 ans à Baltic Shipping pour un prix de groupe « approchant 20 millions USD ». L'absence d'unités indépendantes de Maestro sur le marché indique qu'il ne reste que deux fournisseurs de tonnage spot sur le grand segment.



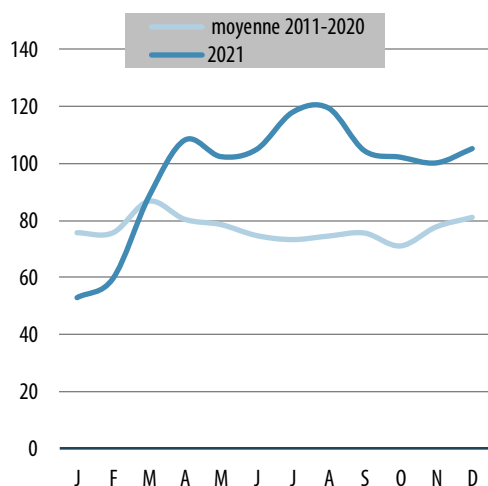
Les grands gagnants de la hausse du marché des reefers sont les armateurs Chartworld et Ecuadorian Line, qui ont sécurisé des augmentations substantielles de tarifs d'affrètement sur 12 mois pour 2022, respectivement sur les navires de classe Family et Island. La situation sera identique pour les opérateurs en 2022 : du fait d'un très grand nombre d'unités à des prix fixés fin 2020 ou début 2021, Seatrade et Baltic Shipping n'avaient pas été en mesure de profiter pleinement des conditions favorables du marché en 2021. Ils pourront tous deux tirer avantage de leur potentiel cette année.

En revanche, le petit segment, qui dépend d'autres conditions de marché, suit un tout autre chemin. À l'inverse de leurs grands cousins, et à deux importantes exceptions près (le commerce des 100 000 tonnes de pommes de terre entre le nord de l'Europe et l'Afrique du Nord et le commerce des agrumes entre Nador et St Petersburg), les petits navires sont tous affrétés en spot. Une année ordinaire consiste en une pêche maigrelette en Mauritanie qui suffit largement à maintenir des prix bas. Mais les fortes prises continues dans les îles Féroé, la demande des affréteurs brésiliens pour des expéditions de viande vers toutes les destinations, ainsi que les besoins supplémentaires des affréteurs de banane, tous ces éléments ont permis de maintenir les tarifs TCE, établis par les opérateurs lors de la bonne campagne de calamar plus tôt dans l'année, sur toute la seconde moitié de 2021.

Fret maritime - Grands reefers
(US cents/cbft TCE | source : ReeferTrends)



Fret maritime - Petits reefers
(US cents/cbft TCE | source : ReeferTrends)



Les marchandises réfrigérées négligées

Si les armateurs et les opérateurs reefers peuvent se réjouir d'une année d'abondance, quelles ont été les répercussions pour les expéditeurs de marchandises réfrigérées ? La saison en Afrique du Sud offre un résultat mitigé : hormis les oranges de type Valencia, les agrumes sud-africains ont atteint des volumes records. Mais le prix au départ des exploitations était parfois bien inférieur à celui de 2020. D'après l'association des producteurs d'agrumes d'Afrique du Sud (CGA), les expéditeurs ont souffert de l'augmentation des coûts logistiques et opérationnels, ainsi que du rand qui est resté fort face aux principales devises. La CGA indique que les émeutes ouvrières et la cyberattaque qui a visé le port de Durban en juillet ont entraîné le blocage de quelque 300 000 palettes d'agrumes dans les fermes, dans les camions, les entrepôts et au port pendant plus de quatre semaines. « Même lorsque la chaîne d'approvisionnement s'est remise en marche au début du mois d'août, les décalages entre les navires arrivant ou en partance, entre les destinations, entre les fruits arrivés aux ports et ceux qui étaient encore en cours d'acheminement, et les importations de marchandises sèches, ont aggravé une situation déjà catastrophique », témoignait Deon Joubert, cadre chez CGA, à Fruinet.

Du côté de la Nouvelle-Zélande, Alastair Hulbert, directeur de l'approvisionnement mondial chez Zespri, a indiqué que les perturbations subies par le réseau mondial du transport maritime avaient obligé le négociant de kiwi à consolider ses expéditions par l'affrètement de plus de navires reefers, 66 en 2021 contre 49 en 2020. Grâce au long partenariat de Zespri avec Fresh Carriers, les trois reefers spécialisés nouvellement construits ont été livrés juste à temps pour fournir une capacité supplémentaire. Cool Carriers, également partenaire de longue date, a aussi contribué à la campagne en envoyant son plus grand reefer et tout nouveau bâtiment Cool Eagle en Europe pour son voyage inaugural, avec une cargaison au volume historique.

Les expéditeurs de banane, dont une part conséquente du commerce repose sur des contrats annuels, ont été les moins touchés par cette crise mondiale de la chaîne d'approvisionnement. En fait, il n'y a eu presque aucune différence dans les expéditions mensuelles depuis l'Équateur avec l'année précédente. Quelques pénuries d'équipement ont bien été signalées, mais rien de très sérieux. Quoi qu'il en soit, face aux pénuries de capacité reefer entre juillet et décembre, les exportateurs en quête d'expéditions rapides ou spot ont été douchés tant par les opérateurs reefers que les transporteurs.

Les conséquences seront encore plus sévères en 2022, surtout si les prix des marchés internationaux restent insuffisants pour absorber la forte hausse des coûts de la chaîne d'approvisionnement. Del Monte, Dole et Fyffes ont déjà invoqué la clause de force majeure en fin d'année dans le but d'augmenter les prix de leurs clients américains. En Europe, Aldi, le discounter allemand dont le prix influence le marché européen de la banane, a augmenté le prix versé à ses fournisseurs, mais pas suffisamment d'après les exportateurs de banane de la zone dollar et de la République dominicaine.

Une embellie toute temporaire pour les reefers

Dans un communiqué de presse faisant suite à la publication de son analyse annuelle sur le transport frigorifique, Reefer Analysis 2021, le consultant Dynamar a expliqué que « pour les opérateurs reefers conventionnels, la joie ne sera que temporaire. La flotte reste vieillissante et les carnets de commandes sont maigres. De plus, avec les nouvelles réglementations environnementales devant entrer en vigueur en 2023, les opérateurs seront tenus de réduire leur consommation de carburant, et l'exploitation d'un grand nombre de navires ne sera plus rentable. Entre des réglementations qui s'annoncent encore plus strictes en 2026 et des coûts de modernisation exorbitants, il est fort probable que de nombreux bateaux seront vendus au prix de la ferraille d'ici là. »

Il a en grande partie raison. Il est indéniable, par exemple, que les activités des reefers spécialisés sont dans un état de déclin maîtrisé : la flotte vieillit et les démolitions sont plus nombreuses que les navires en construction. Les nouvelles réglementations évoquées par Dynamar pourraient bien précipiter la disparition d'un tonnage qui allait, ou aurait déjà dû, être détruit. Les affréteurs et les expéditeurs peuvent encore trouver une alternative chez les transporteurs pendant trois ans. D'un autre côté, si le marché reste porteur assez longtemps, les unités les plus récentes pourraient simplement être exploitées à moindre capacité et moindre vitesse afin de continuer à servir.

Les événements des 12 derniers mois ne mèneront peut-être pas à une nouvelle ère du reefer, mais l'espérance de vie du mode aura considérablement été allongée. De fait, l'année 2021 aura confirmé que le mode spécialisé conserve une place cruciale dans le commerce des produits périssables, frais et surgelés. Si la flotte reefer n'avait pas été capable de prendre le relais des services délaissés par les lignes conte-

neurs, les conséquences pour les marchandises réfrigérées auraient été, et seraient encore, désastreuses partout dans le monde.

Les reefers ont toutes les raisons du monde de se méfier des transporteurs : ils ne doivent ni oublier, ni pardonner, sur un coup de tête. Des travaux de modernisation immenses sont nécessaires pour que l'infrastructure à l'intérieur et aux abords des ports américains de Los Angeles et de Long Beach, par lesquels arrivent environ 40 % des produits commercialisés, permette au transport maritime conteneurisé de retrouver un équilibre. L'engorgement aux terminaux et les goulets d'étranglement subis par la chaîne d'approvisionnement américaine à l'intérieur du pays sont les principales causes du déséquilibre mondial actuel. L'ampleur des investissements requis signifie que la résolution de cette situation demandera du temps.

Les reefers et conteneurs fonctionnent selon des modèles commerciaux différents. Pour caricaturer, on pourrait dire que le reefer suit la marchandise tandis que le transporteur suit l'argent. Jusqu'en 2021, les expéditeurs ont eu de la chance d'avoir suffisamment de reefers dans certains commerces pour maintenir l'intérêt des transporteurs. Lorsque le transport de marchandises sèches rapportait plus d'argent, les transporteurs n'ont pas hésité à sacrifier les routes les moins rentables assurées majoritairement par les reefers, à réduire les niveaux de service et à remanier les tonnages et les équipements pour répondre à la demande. Il ne s'agit pas ici de critiquer les transporteurs ou le modèle des porte-conteneurs, mais les expéditeurs de marchandises réfrigérées se sont retrouvés à devoir payer des prix plus élevés, ou laissés pour compte. Et le signe d'un retour à la normale se fait toujours attendre ■



© Anselme Cléron

FR*ui*TROP

Soyez les premiers informés grâce à l'offre d'informations de **FruiTrop**.

Les expertises prévisionnelles et bilanciennes originales en temps réel sur le site **FruiTrop online** et les analyses de fond dans **FruiTrop Magazine** vous permettront plus que jamais de mieux comprendre les marchés pour être les premiers à prendre les bonnes décisions.

1 abonnement = 2 sources d'informations

FR*ui*TROP MAGAZINE

éditions papier et .pdf

6 numéros par an :

janvier-février, mars-avril, mai-juin, juillet-août, septembre-octobre, novembre-décembre

Des dossiers :

banane, avocat, mangue, agrumes, ananas

Des prévisions, des bilans, des points de marché



FR*ui*TROP online

édition en ligne

Tous les mois :

des prévisions, des bilans, des points de marché sur exotiques et tempérés

banane, avocat, mangue, ananas, litchi, agrumes, raisin, pomme, poire, fraise, myrtille, kiwi, fruits à noyau, melon, tomate, pomme de terre, patate douce, igname, manioc, eddoe, plantain, chayotte, christophine, dasheen, piment antillais, gingembre, etc.



Abonnement Annuel : FruiTrop Magazine + FruiTrop online

= **360 euros HT** (abonnement en ligne sur fruitrop.com)

SijM
Société
Internationale
d'Importation

WESTERN AFRICA
MANGO!

WESTERN AFRICA **MANGOES** ON THEIR WAY!

dibra
taste the world



Flavors producer since 1850



FRUIT
LOGISTICA

VISIT US
HALL 23
STAND E-06