



Repères

Les principaux produits	En parts des volumes et des dépenses totales de fruits du mois en France		
	En %	Volumes	Dépenses
	Pomme	24	20
	Petits agrumes	21	22
	Orange	13	10

La tendance des principaux produits du mois influence significativement la conjoncture globale du marché fruitier. Vous trouverez tous les mois dans la rubrique « Repères » une brève analyse les concernant, avant les pages consacrées à une sélection d'exotiques et d'agrumes.

	Pages
Banane	9 & 10
Avocat.....	27
Orange.....	28
Pomelo.....	29
Petits agrumes.....	30
Litchi	31
Mangue.....	32
Ananas.....	33
Fret maritime.....	34

JANVIER 2007

Pomme

Le marché est resté satisfaisant. Les ventes ont continué d'être fluides, tant sur le marché local qu'à l'export (maintien d'un bon flux vers le Royaume-Uni). Néanmoins, les opérateurs jugent l'évolution des prix décevante, au vu du niveau relativement limité des stocks. Les cours sont restés stables, excepté en Gala où une légère hausse a pu être pratiquée.

Janv. 2007 / Janv. 2006			
Prix	↗	Vol.	↘

Petits agrumes

La situation est restée extrêmement difficile pour l'Espagne, en raison des importants volumes de Nules, souvent de qualité hétérogène, restant à commercialiser. Les ventes de cette variété, coeur de l'offre espagnole, ont été très laborieuses malgré des prix bas. La demande s'est reportée vers les Clemenvilla, mais l'importance des volumes n'a pas permis une remontée des prix. Les autres origines ont bénéficié d'une situation plus favorable, grâce à une tenue généralement satisfaisante.

Janv. 2007 / Janv. 2006			
Prix	=	Vol.	↗

Orange

La situation est restée difficile, en raison des volumes toujours importants de Naveline/Navel espagnoles restant à écouler. La saison s'est prolongée et les prix se sont maintenus à un niveau très décevant. Dans ce contexte, la campagne de Lanelate/Navelate a démarré avec retard et l'offre de cette variété est restée très limitée. Les prix au stade production ont amorcé une baisse sensible, compte tenu de l'importance de la récolte, et ont atteint leur plus bas niveau jamais observé.

Janv. 2007 / Janv. 2006			
Prix	↘	Vol.	↗

Fret maritime

En janvier, les taux moyens des Time Charter Equivalent (TCE) ont baissé jusqu'à un nouveau taux record ! Malgré un ralentissement des affrètements, armateurs et opérateurs n'ont pas été soumis à une pression assez forte de la part des affréteurs pour concéder plus que des ajustements hebdomadaires réguliers.

Remarques méthodologiques
Les statistiques figurant sur les pages suivantes sont des estimations de mises en marché en France. Elles ne sont calculées que pour les principaux pays fournisseurs. Leur élaboration est réalisée à partir d'informations sur les arrivages hebdomadaires ou de déclarations de mises en marché d'opérateurs représentatifs. Les chiffres figurant dans le tableau « les principaux produits » sont fournis par le CTIFL source SECODIP. Les données des pages conjoncture ne sont proposées qu'à titre informatif et n'engagent en aucun cas la responsabilité du Cirad.



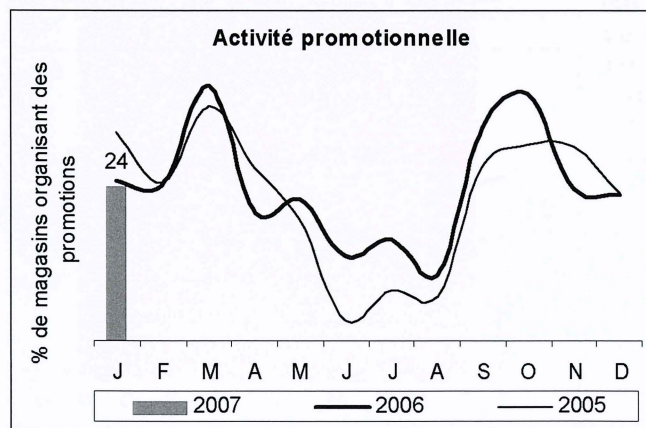
Banane

JANVIER 2007

L'année commence avec une performance relativement satisfaisante. Le prix moyen mensuel affiche un niveau sensiblement inférieur à ceux, excellents, de 2005 et 2006, mais se situe dans la fourchette haute des prix connus entre 2000 et 2004.

L'approvisionnement en fruits antillais et africains, tout aussi modéré qu'en 2005 pendant les mois précédents, a été sensiblement plus large. Les arrivages africains ont été soutenus, notamment en fruits camerounais, alors que le déficit antillais s'est atténué. Cependant, la pression de l'offre dollar n'a vraisemblablement été que moyenne. Les exportations équatoriennes, toutes destinations confondues, ont été plus massives qu'en 2006, notamment en début de mois avant la forte remontée du prix FOB. Cependant, les volumes expédiés vers l'Europe du Nord ont été similaires à ceux de l'année dernière, la Russie et dans une moindre mesure les Etats-Unis ayant reçu l'essentiel des volumes additionnels. De plus, les apports colombiens ont vraisemblablement été très limités au vu du déficit record des volumes exportés, toutes destinations confondues.

Parallèlement, la demande locale s'est montrée d'un bon niveau dans la plupart des marchés de l'Union, à la faveur de températures extrêmement douces et favorables à la consommation durant les deux premières décades. Les prix détail pratiqués, très attractifs en France, ont aussi contribué à la fluidité des ventes. L'export depuis la France a été d'un bon niveau vers l'Europe de l'Est et le Royaume-Uni. En revanche, les envois vers l'Espagne accusent un repli, en raison du retour à des arrivages canariens plus larges.

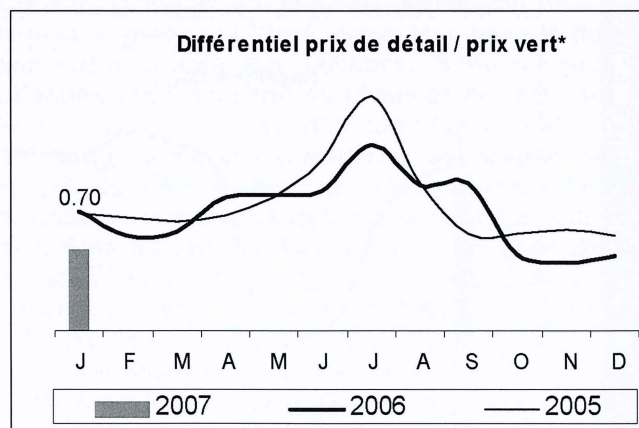
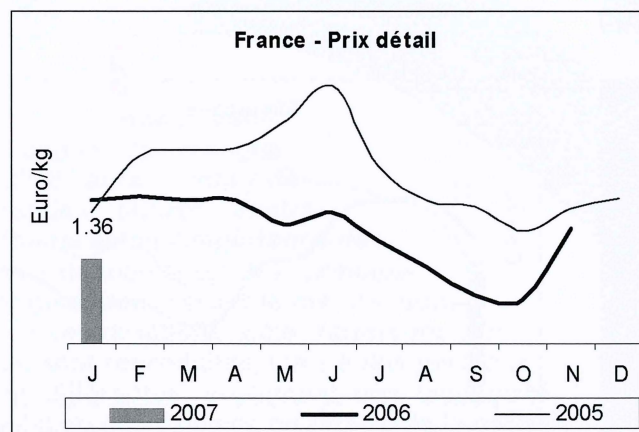
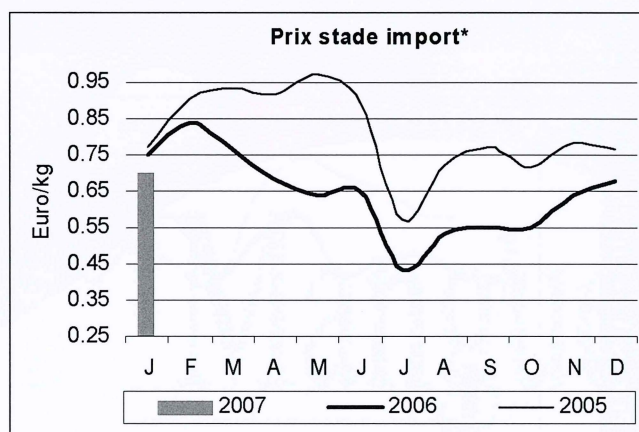


Comparatifs mensuel et annuel	
Volumes*	Prix de référence UE**
janvier 2007 / décembre 2006	
=↘ - 1 %	=↗ + 1 %
janvier 2007 / janvier 2006	
↗ + 22 %	↘ - 12 %

* Arrivages Afrique/Antilles

** Prix Aldi

Marché français de la banane — Indicateurs



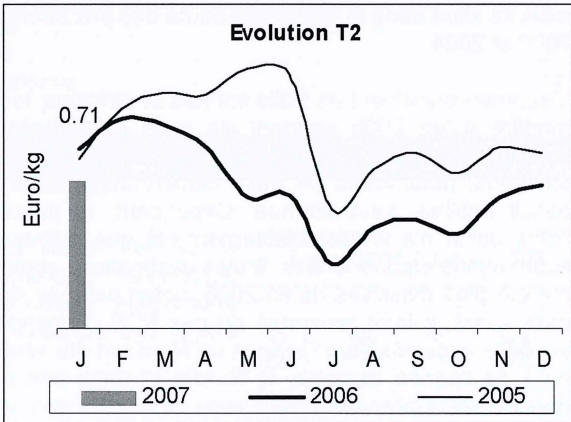
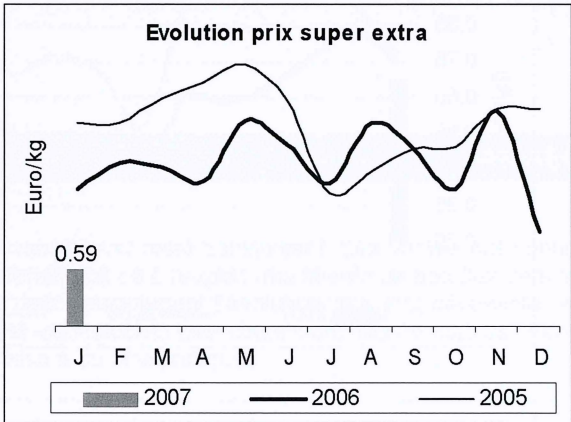
* Origine Afrique

Marché européen de la banane — Indicateurs

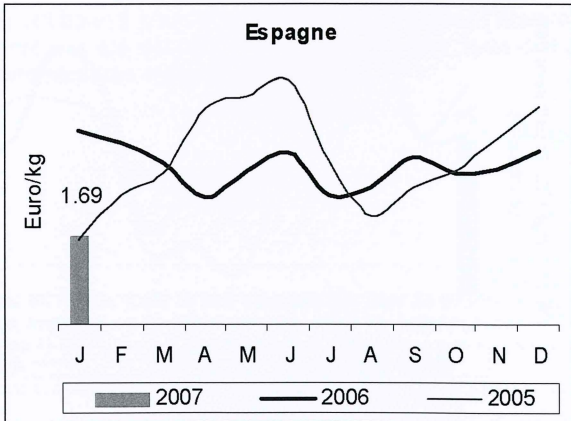
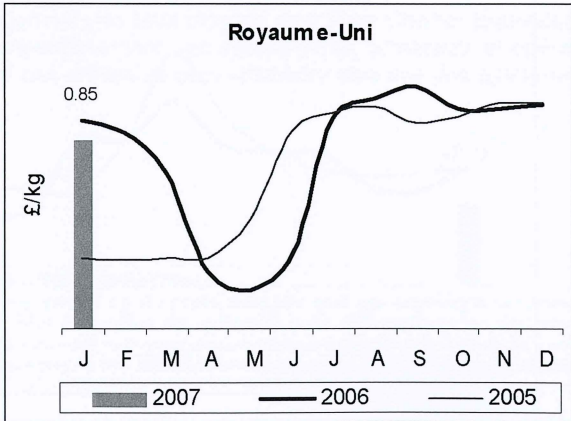
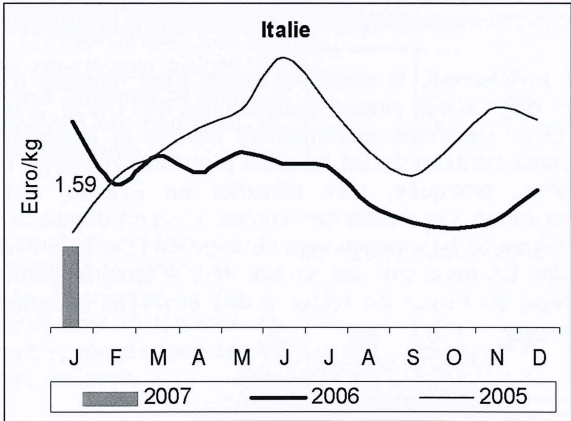
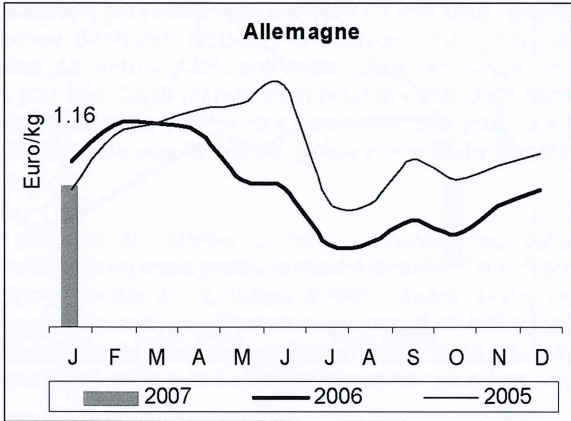
En tonnes	Janvier 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2007	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		2007/2006	2007/2005
Martinique	16 754	+ 15	+ 17	16 754	+ 15	+ 17
Guadeloupe	4 573	+ 14	+ 5	4 573	+ 14	+ 5
Canaries	30 679	+ 16	+ 18	30 679	+ 16	+ 18
Côte d'Ivoire	14 823	- 6	- 7	14 823	- 6	- 7
Cameroun	23 833	+ 37	+ 43	23 833	+ 37	+ 43
Ghana	3 337	-	-	3 337	-	-

Principales origines en Europe

Prix vert en Europe



Prix détail en Europe



Sources : Cirad, SNM, TW Marketing Consulting



Mangue



Sommaire

p. 11	Mangue : 4 mois sur 12
p. 15	Bilan de campagne 2006 par origine
	• Brésil • Pérou • Côte d'Ivoire • Mali • Sénégal • Israël • Espagne
p. 18	Panorama statistique
& 19	Monde, UE, Etats-Unis, Japon
p. 25	Principales variétés de mangue
	• Tommy Atkins • Kent • Keitt • Valencia Pride • Haden

Un dossier proposé par Pierre Gerbaud

La campagne de mangue 2006 aura connu de grandes phases contradictoires selon l'importance des approvisionnements des principales origines fournissant le marché européen. Les variations déjà observées en 2005 se sont reproduites, mais à des périodes souvent différentes, soulignant une incapacité de régulation des volumes en regard de la capacité d'absorption des marchés. Les résultats commerciaux sont globalement mauvais, exception faite de quelques origines qui tirent mieux leur épingle du jeu dans cette course aux volumes. Schématiquement, l'année 2006 pourrait se résumer en trois actes. Acte 1 : après un début d'année correct mais de courte durée, le marché a traversé une longue période difficile, ne s'améliorant soudainement qu'en juin. Acte 2 : un été et un début d'automne avantageux. Acte 3 : une fin d'automne et un hiver de nouveau en crise. Au total, le marché de la mangue n'aura connu que quatre à cinq mois de ventes favorables ! Cette évolution, qui semble se pérenniser au fur et à mesure des campagnes, serait-elle devenue incontournable ?

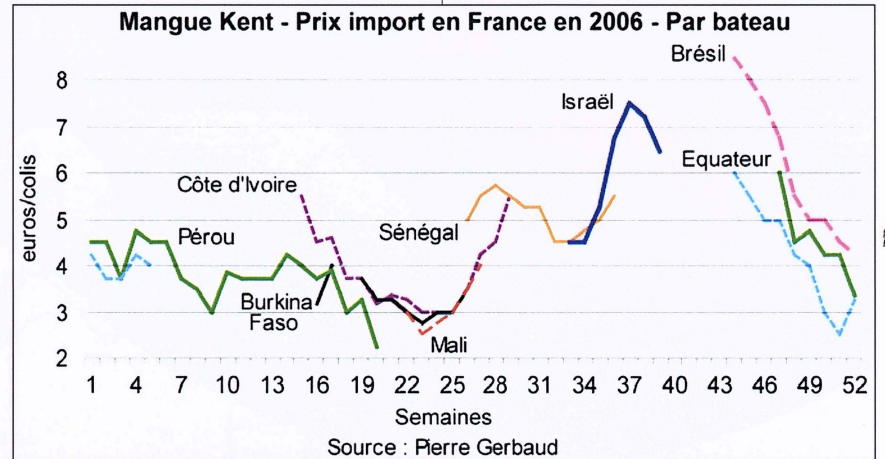
Hier le Brésil, le Mexique et Israël enregistraient de mauvais résultats de campagne ; c'est encore le cas aujourd'hui pour le Brésil et le Pérou, mais c'est également vrai pour les origines ouest-africaines. Chaque pays fournisseur du marché européen doit-il se contenter d'une campagne satisfaisante tous les deux à trois ans ? Il est indéniable que les deux plus importantes origines exportatrices de mangue vers l'Europe que sont le Brésil et le Pérou jouent un rôle capital dans cette situation difficile. Leurs livraisons disproportionnées compromettent même le développement d'autres origines, certes plus modestes, mais dont les livraisons restent indispensables à un approvisionnement annuel du marché européen. Ainsi, l'Afrique du Sud, origine incontournable de début d'année jusqu'en 2003, voit ses tonnages régresser depuis, passant de 10 000-15 000 tonnes à 4 000-6 000 tonnes par campagne. Le Pérou, avec la très forte progression de ses exportations ces dernières années, est venu submerger le marché européen et occuper ce créneau avec des produits vraisemblablement plus

compétitifs, expliquant le retrait rapide des expéditions sud-africaines.

Un Pérou écrasant

Le jeu de la concurrence s'entend lorsque les produits et les volumes commercialisés correspondent à la demande du marché. Il est plus difficile à justifier lorsque l'origine dominante dépasse à elle seule les capacités du marché, entraînant inmanquablement une détérioration qualitative des

produits proposés. La prolongation de la campagne péruvienne en avril-mai 2006 en est une illustration. Les quantités livrées ont non seulement fait l'objet de stockage plus ou moins long, mais ont également fortement perturbé les ventes de toutes les origines présentes en raison des prix bas pratiqués. Même si le taux de change euro/dollar reste très favorable aux origines latino-américaines et leur permet un gain de compétitivité, il semble que la limite de rentabilité des exportations de ces pays fournisseurs



Exotics GARDEN

**IMPORT - EXPORT
DE FRUITS
et LEGUMES
EXOTIQUES**



**MANGUE PAR AVION
Toute l'année**



**MALI
BURKINA FASO
Mars / Juin**

**SENEGAL
Juin / Août**

**BRESIL
Juillet / Février**

**HASSINA
Commerciale Export
+33 1 56 70 44 13**

**REMY
Commercial France
+33 1 56 70 44 14**

**SALVATORE
Commercial Export
+33 1 56 70 44 16**

**JEROME
Commercial France
+33 1 56 70 44 15**

54A rue de Perpignan
Fruileg 387
94632 Rungis Cedex
France
Tél. +33 1 56 70 44 10 / 16
Fax +33 1 56 70 44 18 / 19
exoticsgarden@wanadoo.fr

TVA : FR 67449217462 - SIRET : 449.217.462.00018 - APE : 511N

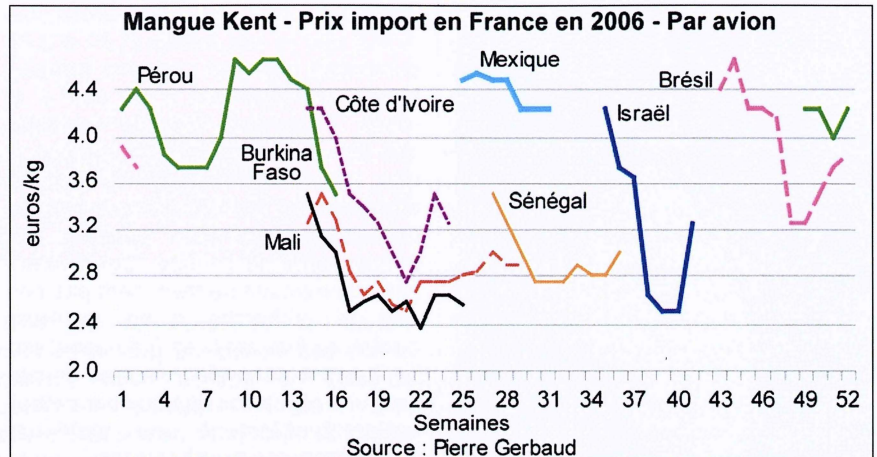
ait été atteinte, au moins pour une partie importante des volumes expédiés. En tout état de cause, les éventuelles marges financières ne justifient ni les niveaux de prix pratiqués au plus fort de la campagne, ni les perturbations commerciales infligées aux autres origines.

La nécessité de multiples origines

La mangue demeure un fruit saisonnier, marqué par une consommation de type « exotique » et ceci en dépit de l'allongement des campagnes de certaines origines. L'approvisionnement permanent du marché européen nécessite donc l'importation de produits provenant de multiples origines. Si les périodes de pleine campagne se déroulent plus ou moins bien selon les conditions de marché,



© Henri Vanhille



ce sont les époques de transition ou de soudure entre origines dominantes qui posent les plus importants problèmes. Elles se caractérisent souvent par un manque de volumes et une qualité médiocre des fruits. La qualité des mangues des origines « sortantes » se révèle fragile, avec un stade de maturité souvent avancé, un aspect défraîchi lié au stockage et une plus grande sensibilité au développement d'attaques fongiques. Pour les origines « entrantes », on soulignera davantage la lente progression des quantités livrées, les cas d'immaturité et le manque de coloration des fruits. Dans les deux configurations, l'offre ne répond que rarement aux desiderata de la distribution.

Un besoin de cohésion au profit de tous

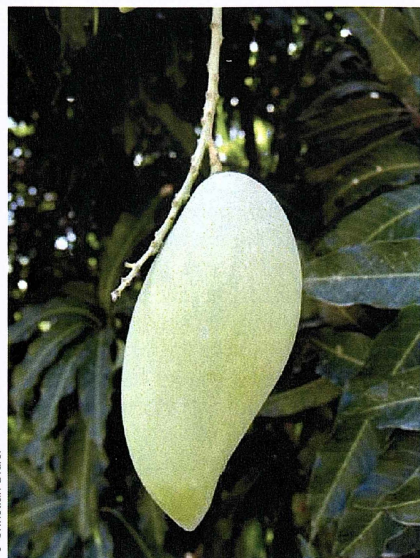
Une cohésion minimale d'approvisionnement, tant en volume qu'en qualité, se révèle donc indispensable si on souhaite préserver les atouts de chaque origine en ce qu'elles ont de meilleur. Si les variations climatiques conditionnent le déroulement des campagnes de commercialisation, elles ne devraient pas être, comme c'est souvent le cas, le seul rempart aux débordements quantitatifs observés de plus en plus fréquemment.

L'âpre concurrence entre origines se justifie sans doute dans un marché

Mangue — Importations mensuelles de l'UE en 2006 — En tonnes

Origines	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total 2006	Total 2005
Extra-UE dont	12 601	18 750	20 232	17 646	25 245	20 198	15 536	16 247	10 053	9 816	19 888	24 088	210 298	187 932
Brésil	3 086	4 263	6 219	4 482	5 575	4 471	3 150	2 546	4 352	8 510	18 100	18 025	82 780	82 293
Pérou	7 182	13 154	11 487	4 289	610	2	43	0	44	20	538	3 511	40 879	26 394
Côte d'Ivoire	0	0	156	2 259	7 049	4 652	274	0	0	0	0	0	14 391	9 856
Israël	0	22	0	0	0	0	855	5 287	4 354	829	0	0	11 347	12 916
Pakistan	8	2	3	3	556	3 631	3 891	1 726	260	34	2	4	10 120	12 307
Costa Rica	0	13	815	2 645	3 806	241	1	25	0	0	0	0	7 545	6 271
Sénégal	0	0	0	0	0	192	2 689	3 529	661	0	0	0	7 071	3 011
Etats-Unis	0	26	93	71	1 026	1 625	1 887	1 165	0	1	56	20	5 971	6 894
Equateur	1 867	612	40	1	0	5	0	0	0	82	858	2 111	5 576	5 930
Guatemala	0	0	58	1 502	2 256	778	0	0	0	0	0	0	4 594	3 356
Mali	0	3	99	465	1 037	1 235	570	68	0	0	0	0	3 477	2 560
Inde	0	0	14	422	1 071	833	57	31	17	18	8	1	2 472	1 722
Burkina Faso	9	0	57	310	701	770	99	56	33	68	55	0	2 157	1 164
Mexique	0	0	12	43	104	125	457	909	112	0	0	2	1 764	565
Rép. dom.	1	2	3	56	198	389	643	297	13	3	6	6	1 617	1 591
Afrique du Sud	179	247	713	266	16	29	35	31	12	12	2	36	1 576	3 890
Venezuela	3	6	131	458	580	168	67	51	0	0	0	0	1 464	1 810
Thaïlande	50	58	69	89	82	79	55	113	80	71	65	77	888	1 102
Gambie	0	0	0	0	0	218	367	200	0	0	0	0	785	608
Suisse	71	159	116	66	17	25	16	6	5	20	0	104	606	765
Honduras	3	4	7	47	27	95	188	57	0	1	0	1	430	314
Guinée	0	0	0	0	43	302	43	0	0	0	0	0	388	85
Philippines	43	36	39	56	42	5	1	12	3	35	17	26	314	308
Jamaïque	0	2	13	23	69	97	76	25	0	0	0	1	307	193
Ghana	13	17	18	32	20	15	35	29	23	33	30	29	293	268
Australie	45	83	11	0	0	0	0	0	0	15	74	26	255	235
Egypte	14	2	2	5	2	1	7	66	66	26	32	18	241	191

Source : Eurostat / Note : en 2005, 3 805 tonnes en provenance de Palestine



© Christian Dufier

des prix anormalement bas, profitables ni aux uns ni aux autres (1.50 à 2.50 euros/colis pour des mangues bateau). Même si l'argument n'est pas à la mode, il convient bien de constater que trop de mangue tue la mangue et que l'approvisionnement du marché européen est supérieur à ses propres capacités d'absorption pendant une bonne partie de l'année. Ces avalanches de mangue ne favorisent pas non plus la recherche d'une meilleure qualité du fruit qui tend à se banaliser. Là, comme dans bien d'autres domaines, une régulation des flux permettrait vraisemblablement une meilleure valorisation des marchandises.

Mais surtout de la qualité

La progression des quantités importées en Europe s'est effectuée trop rapidement ces dernières années pour qu'elle soit harmonieusement assimilée. Un palier est sans doute atteint pour ce produit et la recherche de nouvelles stratégies paraît un passage obligé afin que les circuits commerciaux retrouvent leur ligne de flottai-

son. La dissémination et la multiplicité des origines et des opérateurs ne rendent pas la tâche aisée. C'est ce défi qui doit être relevé par les opérateurs de la filière mangue. Pourtant, ils ne pourront pas seuls assurer le succès. Les distributeurs doivent aussi apporter leur pierre à l'édifice. Ils doivent apprendre à connaître le produit et arrêter de le tordre aux exigences des seules lois de la logistique et de la durée de vie en magasin. Car la solution à la forte augmentation des volumes est bien l'augmentation de la consommation par habitant. Il faut à la fois accroître le taux de pénétration de la mangue dans les foyers européens, mais aussi développer la consommation des acheteurs habituels. Et dans ce domaine, les effets de marketing ne remplaceront pas le retour à une réelle qualité gustative. Là encore, il faudra éduquer la distribution et lui montrer qu'elle a plus à gagner à vendre des fruits de qualité, réellement consommés, plutôt qu'un concept ■

Pierre Gerbaud, Consultant
pierregerbaud@hotmail.com

SAS

A.M.S. EUROPEAN

FRESH PRODUCE SPECIALTIES

15 rue de la Réunion
BP 70104
94538 Rungis Cedex
France
Tél + 33 1 41 80 03 03
Fax + 33 1 41 80 03 10
office@ams-european.com

Mangues
par
avion

15 rue de la Réunion
BP 70104
94538 Rungis Cedex
France
Tél + 33 1 56 30 93 00
Fax + 33 1 56 30 93 09
office@wellpict-france.com

Mangues
par
bateau

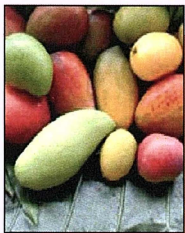
J
F
M
A
M
J
J
A
S
O
N
D

Pérou

Mali

Mexique

Brésil



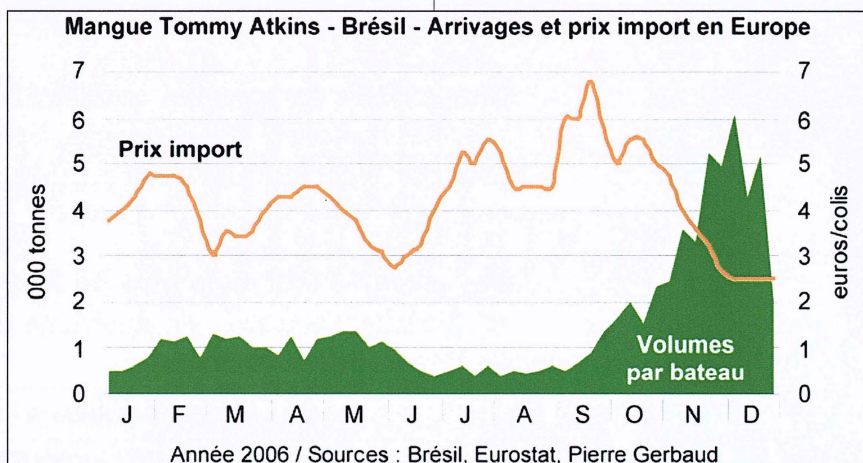
Brésil

Le plongeon de fin d'année

Omniprésent dans l'approvisionnement en mangue des marchés européens, le Brésil recule en termes de volume global. Après plusieurs campagnes aux résultats médiocres, il semble avoir réduit les risques de déconvenues commerciales en limitant davantage ses exportations vers l'Europe. Il y a été aidé par des conditions naturelles défavorables, qui ont fait baisser la production. Les quantités expédiées vers le marché européen se sont révélées assez homogènes au cours du premier semestre, permettant le maintien de cours relativement stables, mais ponctuellement perturbés par des livraisons pléthoriques d'origines concurrentes. De juin à mi-octobre, bénéficiant d'une raréfaction générale de l'offre, le Brésil retrouvait des cours plus conformes, avec même une flambée des prix jusqu'à 7.00 euros/colis en moyenne fin août-début septembre. Il est vrai que, durant cette période, il traversait son étiage de campagne avec des quantités peu importantes. C'est en octobre, à la conjonction des campagnes d'exportation de Tommy Atkins et de Kent, que la configuration de l'approvisionnement se modifiait peu à peu. De sous-approvisionné, le marché s'équilibrait à la mi-octobre, puis sombrait dans un surapprovisionnement durable jusqu'en fin d'année. Habituellement, le Brésil augmente ses exportations de mangue vers l'Europe de façon plus précoce. En 2006, le retard de production, mais également de bonnes

conditions de vente sur le marché nord-américain, ont décalé ses envois massifs vers l'Europe en seconde quinzaine d'octobre. Il aura fallu environ trois semaines aux livraisons brésiliennes pour saturer le marché. Alors que les expéditions se poursuivaient à un rythme très soutenu jusqu'en troisième semaine de décembre, le marché américain se libérait des livraisons du Brésil, mais demeura

de se faire mieux connaître et apprécier des distributeurs et consommateurs. « A défaut de grives, on mange des merles » dit une expression française qui s'adapte, en partie, à la situation du marché, notamment français, à cette période de l'année. Mais il ne faudrait pas se tromper car, si le marché français a absorbé des quantités non négligeables de Tommy Atkins, ce n'est pas seulement par manque de disponibilité d'autres variétés. Il semble, en effet, qu'elle ait été appréciée pour sa coloration bien sûr, mais aussi pour sa qualité gustative. Ce constat est rassurant pour cette variété, souvent dénigrée, et pour les opérateurs qui l'exportent. Cette remontée d'estime ne constitue cependant pas une généralité, mais tend à montrer que certaines marques parviennent, par une sélection stricte,



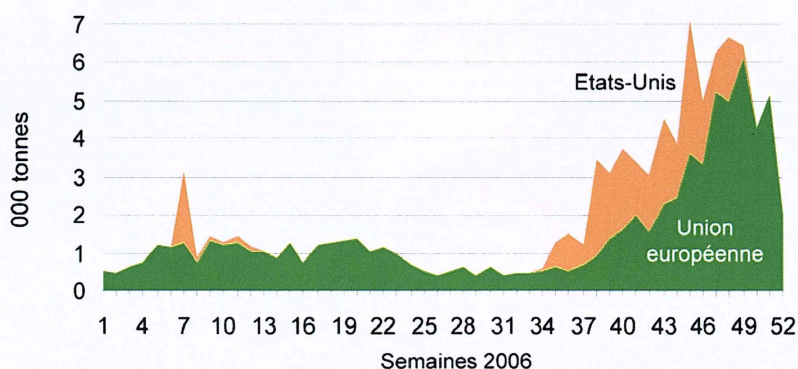
rait engorgé par les arrivages d'autres origines latino-américaines, telles que l'Equateur et le Pérou.

En étudiant la période la plus faste pour les mangues du Brésil sur le marché européen, à savoir de juin à mi-octobre, on constate que dans une phase de relative pénurie la variété Tommy Atkins, boudée par certains marchés, a trouvé là une opportunité

à valoriser ce produit. La confirmation de cette tendance se trouve dans les prix de vente des marques commerciales de qualité supérieure qui, même à des périodes difficiles, sont parvenues à mieux se valoriser.

La fin de la campagne du Brésil fut moins glorieuse, avec des prix moyens autour de 2.00 euros/colis, voire moins pour les marchandises de qualité inférieure ou sortant d'un long stockage. Le raz de marée brésilien en fin d'année souligne à nouveau le manque de maîtrise des expéditions sur le marché européen. Le nombre trop important d'opérateurs et le manque de cohésion dans les approvisionnements se trouvent une nouvelle fois sanctionnés par une réalité de marché qui laisse un doute sur la rentabilité d'une telle campagne. Par ses flux surdimensionnés en fin d'année, le Brésil a créé pour les fêtes de Noël et du jour de l'an des conditions de marché tendues, qui ne favorisaient pas le démarrage de campagne du Pérou ■

Mangue - Brésil - Importations de l'UE et des Etats-Unis - 2006



Source : Brésil, Pierre Gerbaud



IMPORTATION

EXPORTATION

Fruits et légumes exotiques, contre-saison



Une gamme de produits qualitatifs :

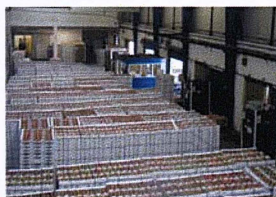
avocats, mangues, limes, ananas, litchis, haricots verts, pois gourmands, fruits de la passion, papayes, raisins, cerises, pommes...

Des partenariats dans plus de 25 pays :

en Amérique centrale, en Amérique du Sud, en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie.

Sworld s'est équipée de 9 chambres froides, de 2 mûrisseries industrielles et d'une chambre "High Humidity Cooler"

Avec cette infrastructure, Sworld a la capacité de proposer une gamme complète de services à ses clients telle que la commercialisation de produits conditionnés spécifiquement, la préparation de fruits à maturité (mûrs à point...)

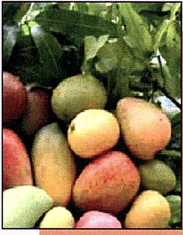


Entrepôt Sworld de 2 500 m² à Rungis

Siège social :
57, rue de la Réunion
BP119 - 94538 Rungis - France
Tél. : +33 (0)1 56 34 05 05
Fax : +33 (0)1 56 34 00 10
e-mail : paris@sworld.com

London Office :
140 New Cavendish Street
London W1W 6YE - England
Tél. : +44 (0)20 7436 2646
Fax : +44 (0)20 7580 4744
e-mail : london@sworld.com

Sworld



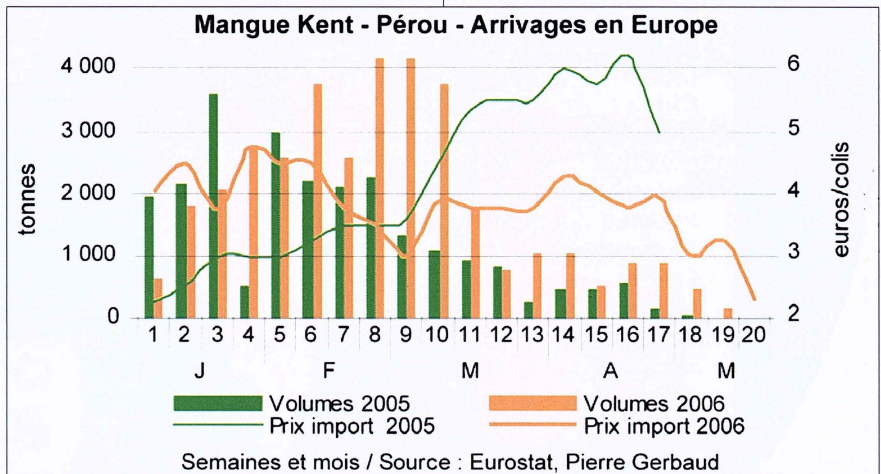
Pérou

La tempête

Fort de sa malencontreuse entame de campagne en 2005, le Pérou a expédié, début 2006, des quantités moins importantes et cela de façon moins précoce. L'afflux de marchandises en janvier 2005, et un violent télescopage avec la fin de campagne des Kent du Brésil, avaient entraîné une forte crise dont le Pérou ne s'était sorti qu'en mars, alors que les volumes livrés diminuaient fortement. Afin de compenser les pertes de début de campagne, les exportations de cette origine s'étaient prolongées jusqu'en avril, profitant du démarrage tardif des origines uest-africaines. En 2006, le même scénario s'est déroulé, mais avec un mois de décalage. Le pic de campagne s'est situé entre mi-février et mi-mars. Ce n'est qu'en avril que les envois diminuaient sensiblement. Ils se poursuivaient jusqu'en première quinzaine de mai. L'exportation massive de la région de Piura au Nord du Pérou, puis de la vallée de Casma, plus proche de Lima, a provoqué la formation de stocks très importants en Europe. D'autant plus que, parallèlement, le Brésil continuait de livrer des marchandises. Le cumul des arrivages des deux origines saturait durablement le marché. La volonté d'allonger la campagne de commercialisation au-delà du mois d'avril pouvait constituer une stratégie intéressante, dans la mesure où le marché connaît à cette période de l'année un relatif creux d'approvisionnement avant l'arrivée des gros tonnages d'Afrique de l'Ouest. Dans la pratique, la campagne

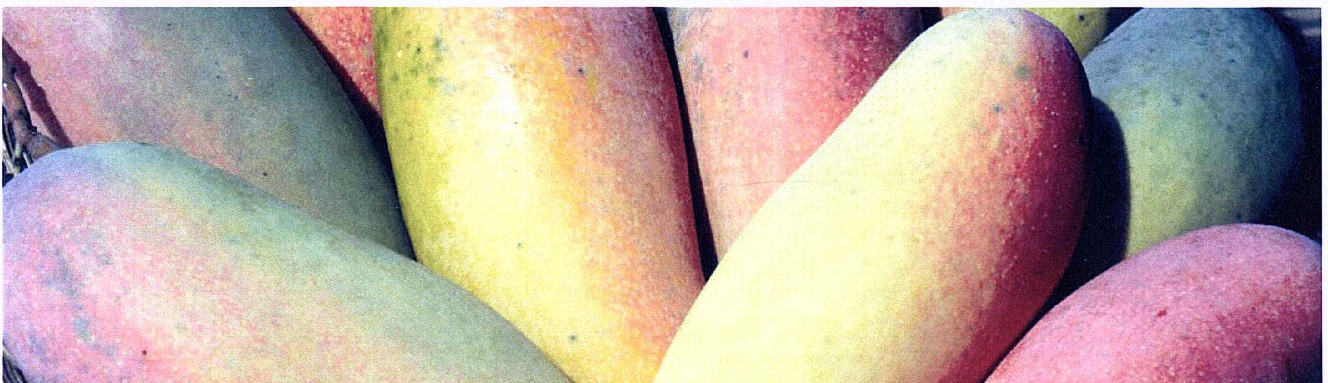
péruvienne aura maintenu le marché dans un engorgement permanent et peu rémunérateur. La fulgurante progression des quantités exportées par le Pérou depuis quelques années avait déjà eu raison des produits sud-africains, dont la présence sur le marché est maintenant réduite à la portion congrue.

L'étendue de la campagne du Pérou a provoqué de sérieuses perturbations sur l'ensemble du marché. Au mois d'avril, elles s'amplifiaient car l'essentiel des marchandises commercialisées provenait de stocks accumulés depuis plus d'un mois. Dans ces conditions, la qualité des fruits était de plus en plus aléatoire, alimentant par là-même la baisse des cours. On notera cependant que la grande distribution a poursuivi longtemps ses commandes, en raison de la variété et des cours autorisant des promotions à prix attractifs. Le changement de référencement, notamment sur le marché français, s'est progressivement effectué en mai, sous la pression des arrivages uest-africains et de la dégradation



En 2006, ce sont les exportations d'Afrique de l'Ouest — au premier rang desquelles celles de la Côte d'Ivoire — qui ont fait les frais de l'extension de la campagne du Pérou. La présence de mangues Kent péruviennes, vendues à bas prix lors du démarrage des expéditions de la Côte d'Ivoire, a littéralement cisailé la campagne d'Amélie de cette origine. Elle a également détérioré les conditions de marché lors de la mise en vente des premiers arrivages de Kent ivoiriennes.

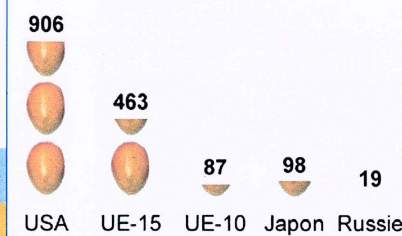
qualitative des derniers lots du Pérou. La campagne d'hiver du Pérou reprenait à la mi-novembre, avec des tonnages assez limités. Les mangues de cette origine subissaient alors la pression des arrivages brésiliens et leurs cours s'alignaient progressivement sur ceux de la concurrence. La baisse des prix était d'autant plus marquée que les produits péruviens présentaient un stade de maturité souvent insuffisant et un fréquent manque de coloration ■



M

angue... une production de 27 400 000 t
et un commerce mondial de 850 000 t

Mangue
Consommation par habitant (g/an)



Mangue — Production	
2004	tonnes
Monde	27 419 341
Inde	10 800 000
Chine	3 582 000
Thaïlande	1 700 000
Mexique	1 573 000
Indonésie	1 437 665
Pakistan	1 055 987
Philippines	967 535
Brésil	949 610
Nigeria	730 000
Egypte	375 461
Vietnam	337 700
Cuba	334 701
Pérou	281 855
Haïti	260 000

Mangue — Exportations	
2004	tonnes
Monde	854 156
Mexique	212 504
Inde	156 220
Brésil	111 182
Pakistan	82 059
Pérou	59 830
Equateur	41 066
Philippines	35 728
Thaïlande	33 165
Côte d'Ivoire	11 461
Chine	10 327
Israël	10 264
Afrique du Sud	9 924
Haïti	8 065
Etats-Unis	8 008

Mangue — Importations	
2004	tonnes
Monde	824 563
Etats-Unis	276 278
UE, dont	162 000
Pays-Bas	72 966
Royaume-Uni	29 242
France	24 072
Pénin. arabique, dont	111 892
Emirats arabes unis	57 601
Arabie saoudite	41 940
Koweït	7 612
Extrême Orient, dont	224 541
Chine	56 524
Malaisie	44 699
Bangladesh	36 763
Autres	49 852

Source : FAO

Mangue — Calendrier d'approvisionnement de l'UE — Principales origines											
		J	F	M	A	M	J	J	A	S	O
Pérou	Kent										
Brésil	Tommy Atkins										
	Kent										
Afr. de l'Ouest	Kent										
	Keitt										
Sénégal	Kent										
Israël	Tommy Atkins										
	Kent										
	Keitt										
Espagne	Osteen										
	Kent										

SOURCE FAO - EUROSTAT - DOUANES US - DOUANES JAPON
ANNÉE 2004

Production mondiale (%)

Inde	39
Chine	13
Thaïlande	6
Mexique	6
Indonésie	5
Pakistan	4
Philippines	4
Brésil	3
Nigeria	3
Egypte	1
Vietnam	1
Cuba	1
Pérou	1

● Production
■ Part des importations mondiales (%)

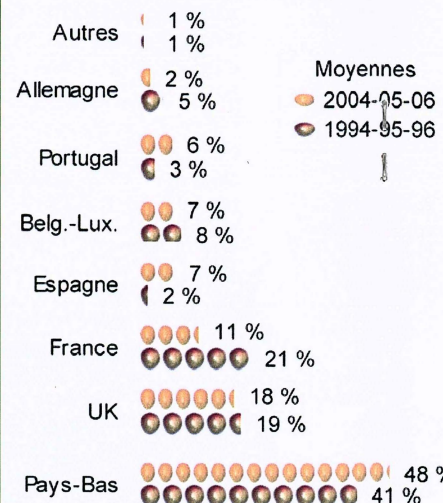
Mangue — Importations des Etats-Unis										
tonnes	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Mexique	139 507	157 956	161 709	163 504	166 767	156 548	164 193	173 630	174 799	159 550
Pérou	4 489	3 347	3 632	11 381	12 297	15 553	20 515	20 582	30 334	29 854
Equateur	3 888	878	5 260	10 392	20 428	19 797	21 602	27 350	25 036	24 083
Brésil	4 888	5 404	7 049	12 719	16 984	26 937	36 040	39 034	27 187	26 144
Haïti	8 225	10 306	7 143	9 144	10 159	5 878	8 376	6 070	8 065	9 391
Guatemala	6 883	6 768	10 231	9 549	8 284	10 314	9 550	8 259	8 775	9 317
Philippines	114	113	162	280	151	514	1 315	2 166	2 877	3 620
Autres	4 258	2 421	3 082	3 078	3 981	4 738	4 690	5 270	4 585	5 061
Total	172 252	187 193	198 267	220 046	239 051	240 278	266 280	282 360	281 658	267 017

Source : douanes US - Code 080450 mangues et goyaves

Mangue — Importations du Japon												
tonnes	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total, dont	7 606	10 047	9 592	8 599	8 877	8 873	9 627	8 901	8 875	10 688	12 657	12 377
Philippines	5 464	7 122	5 437	4 831	6 191	6 022	5 618	5 397	5 601	6 746	7 303	6 275
Mexique	1 702	2 538	3 811	3 244	2 215	2 374	3 155	2 445	2 178	2 342	2 909	3 587
Thaïlande	112	111	150	185	138	181	194	460	487	1 002	1 206	1 176
Taiwan	22	22	19	12	9	35	101	109	123	75	505	476
Brésil	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16	250
Australie	115	91	75	206	193	146	301	318	330	370	475	343
Etats-Unis	183	163	98	121	125	115	258	153	153	149	244	253

Source : douanes Japon, code mangues fraîches 080450011, code mangoustans et goyaves frais 080450019

Mangue - UE
Importations par point d'entrée

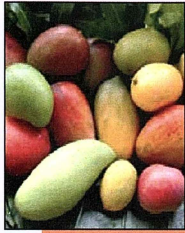


Source : Eurostat
code 080450 : mangues, goyaves et mangoustans

Mangue — Importations et introductions de l'Union européenne

tonnes	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Intra-UE, dont	10 728	13 522	17 469	24 641	35 674	45 857	46 122	65 736	65 422	57 367	66 515	73 865	81 507	100 736	94 904
Pays-Bas	7 823	8 765	9 564	12 894	19 624	23 060	26 552	39 670	37 171	34 312	37 798	42 275	48 277	58 266	55 622
France	1 120	2 369	2 876	4 823	7 759	9 784	8 186	8 478	9 685	9 233	11 107	11 043	11 038	14 449	13 952
Espagne	17	341	696	875	1 316	3 381	3 072	5 342	7 985	5 506	6 969	6 432	8 007	12 493	9 882
Belgique	758	803	1 566	2 677	3 297	5 993	4 792	7 580	5 258	3 270	4 174	4 542	3 951	3 469	6 117
Allemagne	297	677	1 407	2 028	2 474	2 211	2 248	2 477	3 715	3 475	4 168	7 476	6 810	7 439	5 945
Royaume-Uni	674	381	843	1 099	838	1 058	770	1 103	597	523	611	762	1 551	1 071	1 312
Italie	3	159	479	126	290	317	155	329	423	276	916	554	567	760	689
Extra-UE, dont	42 479	43 967	49 090	63 704	68 753	75 924	84 511	116 293	119 364	135 593	134 993	175 544	162 953	184 525	210 300
Brésil	7 645	10 001	9 059	13 688	13 885	9 174	24 473	38 408	39 636	60 338	63 804	89 942	69 320	80 194	82 780
Pérou	1 591	2 134	895	2 910	4 828	5 853	1 813	7 347	9 304	7 749	10 760	15 356	19 817	25 458	40 879
Côte d'Ivoire	2 565	2 508	4 999	8 284	4 153	8 022	5 984	10 265	10 306	10 842	11 147	7 176	11 426	9 835	14 391
Israël	2 513	2 998	3 330	3 654	4 656	5 640	7 463	8 932	8 454	6 595	4 117	8 646	8 284	12 916	11 347
Pakistan	2 227	2 515	3 304	2 859	2 850	4 479	4 490	5 608	7 094	8 750	6 263	8 680	10 940	12 306	10 120
Costa Rica	1 162	924	1 811	1 903	2 926	3 276	2 104	3 334	3 092	1 734	1 852	2 636	3 983	6 252	7 545
Sénégal	7	25	29	81	87	123	280	678	618	822	1 650	2 067	2 810	3 011	7 071
Etats-Unis	5 190	5 071	4 871	5 996	7 827	10 166	8 446	9 844	10 314	6 731	6 944	7 370	7 612	6 894	5 971
Equateur	8	138	703	1 220	3 589	637	1 548	3 981	3 258	6 217	2 605	5 706	5 533	5 889	5 576
Guatemala	944	770	639	422	625	792	1 039	1 031	3 152	1 803	1 654	2 224	3 101	3 131	4 594
Mali	1 171	1 008	835	756	708	1 450	1 006	814	886	708	947	2 096	2 560	3 477	3 477
Inde	1 102	1 158	1 267	1 201	1 059	1 095	1 107	2 134	1 746	2 625	1 077	930	915	1 722	2 472

Source : Eurostat, code mangues, goyaves, mangoustans 080450



Côte d'Ivoire

Mauvais cru

Concentrée et abondante, telles sont les caractéristiques de la campagne d'exportation de mangue de Côte d'Ivoire en 2006. Avec près de 14 000 tonnes expédiées vers l'Europe cette année, cette origine bat un record historique en ce domaine. Ceux qui pensaient encore que la situation difficile du pays était de nature à laisser la place libre sur le marché de la mangue sont ici contredits. Triste record en vérité, car les résultats commerciaux ne sont pas à l'image de l'exploit quantitatif. Le surapprovisionnement du marché européen, auquel la Côte d'Ivoire a largement participé en mai et juin, mais également le contexte préalable au démarrage de campagne, en sont l'explication.

Lorsque les premiers conteneurs de mangue Amélie sont arrivés sur le marché européen en seconde quinzaine de mars, celui-ci était déjà submergé par la déferlante tardive du Pérou en Kent. La fragilité de l'Amélie, au transport maritime et au stockage, la marginalisait aussitôt. Mais les livraisons s'intensifiaient et les cours s'affaissaient rapidement. Ils ne purent se redresser les semaines suivantes, et une partie non négligeable des marchandises fut écoulée à bas prix ou écartée de la commercialisation. L'année 2006 sonne le glas de cette variété, dont la place pouvait s'entendre en l'absence de concurrence, ce qui n'est plus le cas au regard de l'évolution des

expéditions du Pérou. La Mangue Amélie ne constitue plus qu'une éventuelle alternative en cas de creux d'approvisionnement. De ce fait, la

A la mi-mai, la situation se dégradait de nouveau et le prix des Kent fléchissait pour se stabiliser autour de 3.00-3.50 euros/colis. Ce n'était plus la concurrence du Pérou qui se manifestait ici, car ses derniers lots étaient en passe d'être liquidés et ne constituaient plus un danger pour l'offre ivoirienne. Ce sont les volumes de Côte d'Ivoire, trop importants et non annoncés, qui ont pesé sur le marché. Les livraisons atteignaient en effet leur maximum à cette période. Trop importantes pour le seul marché français, elles peinèrent à trouver des



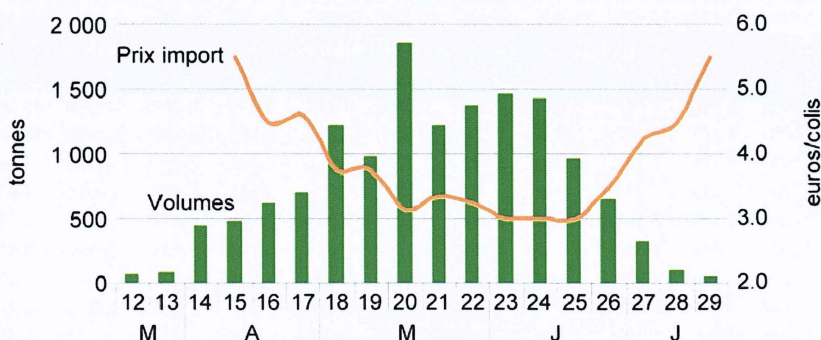
© Christian Didier

pratique qui consistait à mettre consécutivement en marché mangue Amélie puis autres variétés ne tient plus. Elle est même contreproductive à l'aune de la campagne 2006.

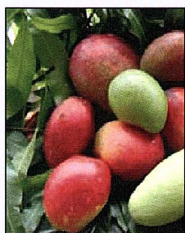
débouchés suivis sur les autres marchés européens, eux aussi sollicités par les volumes du Brésil en augmentation et par ceux d'autres origines d'Amérique centrale, comme le Costa Rica et le Guatemala qui, après une saison discrète en 2005, sont revenus en force.

Il convient d'ajouter aux raisons des difficultés de vente de la mangue ivoirienne une qualité globalement fragile et une tenue limitée dans le temps. Ces éléments se heurtaient à un retrait progressif de la demande qui s'orientait plus volontiers vers les fruits de saison, dont l'offre progressait également. Ce n'est qu'en juin et début juillet que les cours se redressèrent une fois de plus en raison d'un approvisionnement moindre ■

Mangue - Côte d'Ivoire - Arrivages en Europe en 2006 - Par bateau



Semaines et mois / Source : Côte d'Ivoire, Pierre Gerbaud



Mali

Campagne difficile

Avec environ 3 500 t exportées, dont un millier par avion et le solde par bateau, le Mali conforte sa position d'important fournisseur du marché européen. Comme les autres origines ouest-africaines, le Mali a souffert de la prolongation de la campagne péruvienne qui a perturbé les ventes de ses fruits, tant par avion que par bateau. L'allongement des envois par avion du Pérou jusqu'à fin avril a fortement entravé la commercialisation des mangues Amélie du Mali. La préférence des circuits de distribution pour les Kent du Pérou a minimisé l'attrait pour la variété Amélie, présentant des fruits de coloration majoritairement verte en début de campagne.

Il devient de plus en plus clair que la place de cette variété dans l'approvisionnement du marché européen, et plus particulièrement français, dépend des apports de la concurrence. Mis à part la fourniture pour des spécialistes et amateurs de cette variété, elle ne constitue plus, dans l'absolu, un passage obligé des importations européennes de mangue à cette époque de l'année. En d'autres termes, la commercialisation des Amélie ne se conçoit que dans une

situation de marché déficitaire. Elle ne conserve son rôle de mangue précoce pour les origines africaines qu'en l'absence de fruits d'origines concurrentes. Cette observation s'est d'ailleurs parfaitement illustrée en 2006, avec la suspension des arrivages d'Amélie en semaines 14 et 15 par les opérateurs les plus inconditionnels



pour tenter de juguler la baisse de leurs cours.

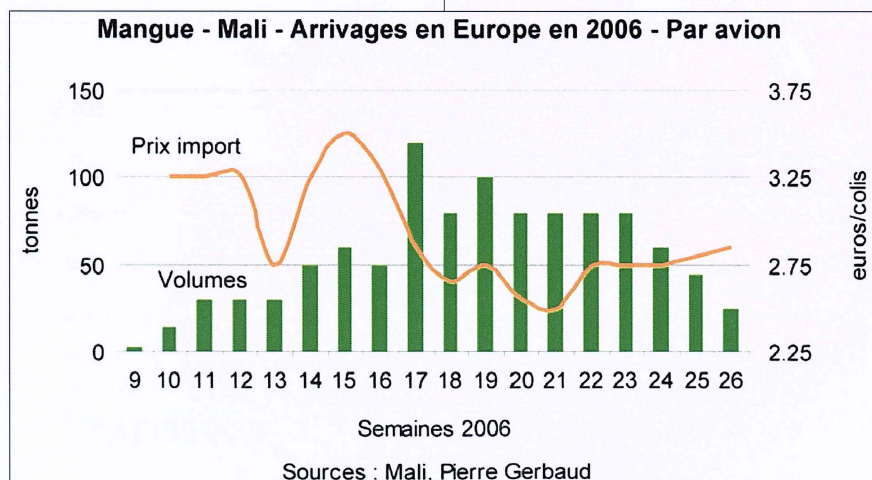
Début mai, les fruits maliens subissaient une nouvelle vague concurrentielle de la part de la Côte d'Ivoire, avec des livraisons trop importantes en regard des capacités d'absorption du marché français. Les arrivages

cumulés des différentes origines totalisaient alors près de 200 tonnes par semaine, sur un marché dont on sait qu'il ne peut absorber qu'environ 100 tonnes par semaine. Si l'engorgement du marché par de trop importantes quantités de fruits de Côte d'Ivoire a pesé sur le niveau des transactions, on notera que leur niveau qualitatif s'est rapidement déprécié, au profit des fruits maliens de certaines marques commerciales dont la qualité s'est révélée stable tout au long de la campagne. Ce n'est que fin mai-début juin que le prix des mangues avion du Mali reprenait de la vigueur, en raison de l'arrêt des exportations ivoiriennes.

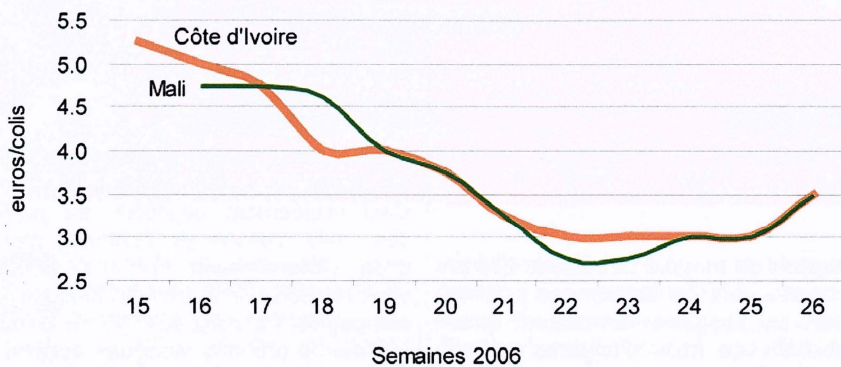
Pour la variété Valencia, on notera une évolution de la durée de la campagne de commercialisation. Elle s'était achevée à la mi-mai en 2005 ; elle s'est poursuivie jusqu'en seconde quinzaine de juin en 2006. Cet élément mérite d'être souligné car, même si les volumes de Valencia ont été moins importants en fin de campagne, ils restent présents sur le marché, traduisant une réelle demande. Longtemps considérée comme une variété qui avait pour but de combler le déficit de fruits colorés, en attendant le développement des Kent, la Valencia semble cette année s'imposer pour sa valeur intrinsèque. On assiste peut-être ici à une réelle segmentation de l'offre malienne.

En ce qui concerne les mangues acheminées par bateau, le marché a évolué de façon assez similaire à celui des mangues avion, mais dans un pas de temps différent. On observe la même progression, avec une phase dominée par le Pérou jusqu'à la fin avril, suivie d'une transition de quinze jours à trois semaines, durant laquelle l'offre du Pérou et celle de Côte d'Ivoire se sont chevauchées, maintenant les prix à un niveau anormalement bas. Les livraisons pléthoriques de Côte d'Ivoire qui ont suivi jusqu'en juin, ainsi que les stocks précédemment formés, n'ont pas permis un redressement des cours. Le prix des mangues du Mali s'est aligné sur celui des fruits ivoiriens, dominant quantitativement le marché.

De la mi-juin à la mi-juillet, le marché a connu une phase de transition assez longue, se caractérisant par une mise



Mangue - Mali et Côte d'Ivoire - Prix import aux Pays-Bas - Par bateau



Source : Pierre Gerbaud

en vente de volumes relativement modestes, permettant un redressement des cours. Pour les mangues avion, la fin de campagne du Mali laissait progressivement la place au Sénégal et à Israël, respectivement en variétés Kent et Maya. Le Mexique se glissait également dans ce créneau favorable, avec des Kent qui ne se vendaient pas à un prix inférieur à 4.00 euros/kg. Quant aux mangues achemi-

nées par bateau, les derniers lots de Côte d'Ivoire et du Mali s'effaçaient peu à peu courant juillet, sans véritablement profiter de la remontée des cours, en raison de problèmes de qualité de plus en plus fréquents. Le Mexique ne fera qu'une timide apparition en seconde quinzaine de juillet, avec des quantités marginales vendues autour de 6.00 euros/colis pour des Tommy Atkins et des Kent ■

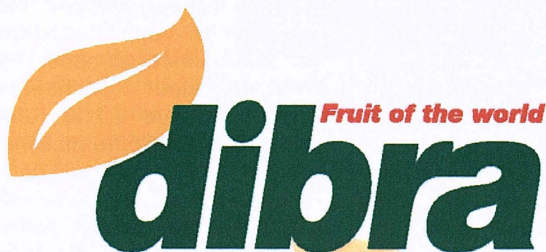
L'Afrique de l'Ouest en augmentation

Au total, les origines ouest-africaines (hors Sénégal) auront exporté en 2006 19 500 tonnes de mangue, contre 13 300 tonnes en 2005.

Afrique de l'Ouest — Exportations

tonnes	2005	2006
Côte d'Ivoire	9 500	14 000
Mali	2 800	3 500
Burkina Faso	1 000	2 000
Total	13 300	19 500

A ce total, il convient d'ajouter les exportations de Guinée, de l'ordre de 250 à 300 tonnes, ainsi que les volumes des autres origines non répertoriées dans ce bilan. On comprend mieux l'engorgement du marché européen d'avril à mai, surtout si l'on ajoute les arrivages du Brésil et des autres pays fournisseurs d'Amérique centrale.



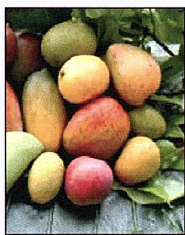
siim votre partenaire
pour les mangues

d'Afrique de l'Ouest:
Côte d'Ivoire,
Mali, Sénégal



Tél. +33 1 45 12 29 60
Fax +33 1 45 60 01 29
info@siim.net
www.silm.net

Production Certifiée
EUREPGAP®



Sénégal

Un bon créneau

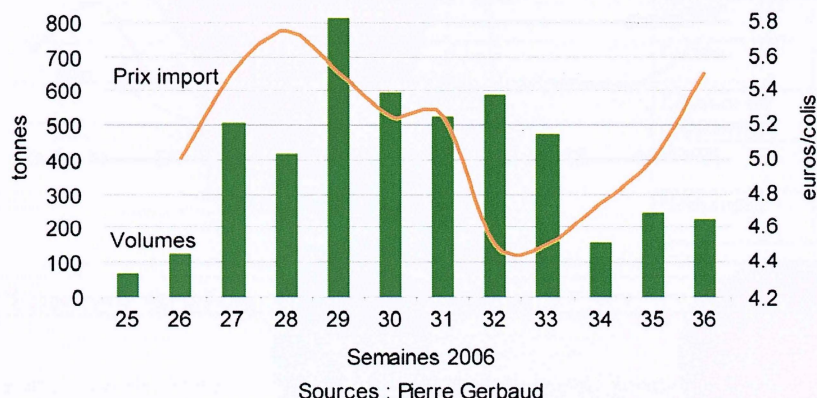
Arrivant sur le marché européen alors que l'offre était peu abondante (fin de campagne des origines d'Afrique de l'Ouest et livraisons limitées du Brésil), le Sénégal s'imposait tant en mangue avion que bateau, profitant de conditions de marché assainies et

porteuses. Cette origine surfera jusqu'à la mi-septembre sur un marché déficitaire en volume. Les exportations sénégalaises ne seront confrontées qu'à leurs propres problèmes de qualité (développement de taches évolutives et présence de larves de mouches du fruit). Ils auront pour



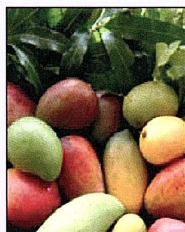
© Henri Vannière

Mangue - Sénégal - Arrivages en Europe en 2006 - Par bateau



conséquence la suspension des expéditions par avion en seconde quinzaine d'août et la fin rapide de la campagne à la mi-septembre, même si quelques lots supplémentaires ont été expédiés tardivement avec peu de succès. Profitant de conditions de marché favorables, le Sénégal aura exporté près de 5 000 tonnes de mangue en 2006, résultat s'inscrivant dans la progression de cette origine depuis les cinq dernières années. Sur ce total, environ 300 tonnes ont été acheminées par avion et près de 4 700 tonnes par bateau ■

Avec une baisse de 4 600 t, Israël accuse un net recul en termes de volume exporté, par rapport à l'année record 2005 où cette origine avait presque doublé ses expéditions de 2004, avec environ 15 000 tonnes. Cet allègement des tonnages a permis une fluidité de marché nettement supérieure à celle de la campagne précédente, ainsi qu'un niveau de prix plus rémunérateur. Concentrées sur août et septembre, les exportations

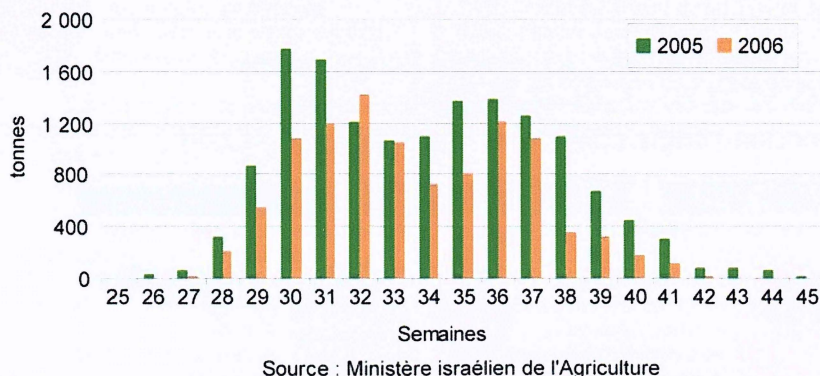


Israël

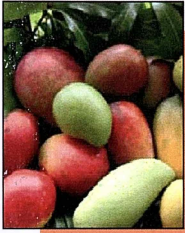
Net recul en 2006

israéliennes se sont valorisées sans porter ombrage à celles du Sénégal

Mangue - Israël - Arrivages en Europe



concomitantes, comme cela avait été le cas en 2005. Si la campagne des mangues avion a été globalement moins profitable que l'année dernière, en raison d'une qualité inégale des marchandises réceptionnées, celle des mangues bateau s'est effectuée dans de bonnes conditions de vente. La baisse des volumes est vraisemblablement due au phénomène d'alternance de la production, mais également aux conséquences du conflit du Proche-Orient en juillet 2006. La rapide fin de campagne, début octobre, laissait de nouveau le marché européen dans une situation de sous-alimentation dont profitait largement l'Espagne ■



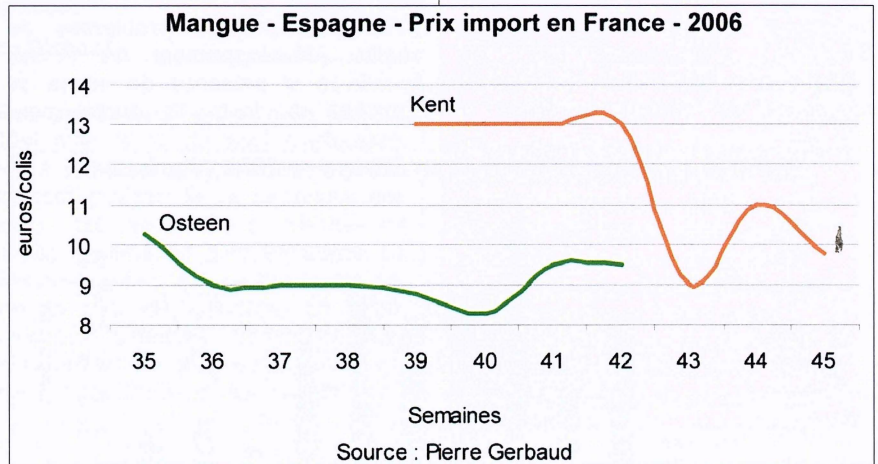
Espagne

Bonne campagne

Profitant de la fin précoce des campagnes d'Israël et du Sénégal, et du retard dans le démarrage de campagne du Brésil, l'Espagne s'est vue propulsée au rang de fournisseur incontournable du marché européen. Ainsi, les opérateurs espagnols tentaient de subvenir à la demande du marché, malgré une production limitée. Même si la production 2006 semblait importante pour l'origine, elle ne pouvait pas répondre totalement à la demande du marché. En conséquence, les volumes disponibles ont été distillés et proposés à des prix élevés. La proximité des marchés consommateurs a permis la commercialisation de produits intermédiaires, entre qualité « avion »

et qualité « bateau ». En revanche, la forte demande des marchés européens, sous-approvisionnés,

entraînait la fourniture de fruits de qualité parfois trop juste en termes de maturité et de coloration. Le revers de la médaille de cette situation d'aspiration de l'offre espagnole a été la réduction du calendrier de la campagne, qui s'est achevée assez rapidement courant octobre par manque de produits. Quelques lots, plus tardivement expédiés fin octobre-début novembre, se négociaient à la baisse face à la concurrence du Brésil, dont l'offre s'amplifiait ■



Depuis 35 ans : Sélection, objectif perfection
Import-export de fruits et légumes

For 35 years: Sélection, objective perfection
Production import-export of fruits and vegetables in the world

36, rue d'Angers, fruileg 708, Bât. A3 - 94584 Rungis cedex

T. 01 45 12 27 80 - F. 01 45 12 27 93

e-mail : selection@selection-rungis.com - www.selection-rungis.com

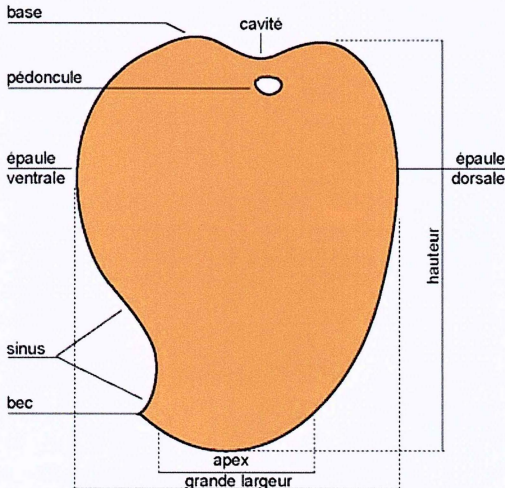




Les principales variétés de mangue

D'après « Le manguiier » de F. de Larousse, éd. Maisonneuve et Larose

Descripteurs de la mangue



Le manguiier, *Mangifera indica*, serait originaire d'une région située à la frontière indo-birmane. Il existe aujourd'hui de par le monde certainement plus de mille variétés différentes. Dans beaucoup de pays, la mangue occupe une place importante dans la diète alimentaire. Originellement, on distingue deux grandes familles de mangue, aux caractéristiques bien différentes, issues de deux bassins de diversification, la sous-région indienne et l'Asie tropicale. Une grande partie des variétés commerciales actuelles a été sélectionnée en Floride au début du XX^e siècle, à partir d'hybridations multiples utilisant des géniteurs de ces deux familles. Les fruits exportés sont généralement issus de plants greffés.

Caractéristiques des deux familles de mangue

	indienne	d'Asie tropicale
Zone de diversification	Inde, Pakistan	Birmanie, Malaisie, Philippines
Graine	Mono-embryonnée	Poly-embryonnée
Forme	Arrondie à ovoïde	Allongée, à section cylindrique ou aplatie
Couleur de l'épiderme	Jaune à orange, parfois taché de pourpre	Vert à vert jaunâtre, pourpre absent
Goût	Prononcé, note de térébenthine	Moins prononcé
Remarque	Sensible à l'antracnose	

Tommy Atkins



Forme : ovoïde, parfois légèrement oblongue. Épaule dorsale tombante. Épaule ventrale s'élevant au dessus de la zone pédonculaire. Apex rond, petit bec latéral.
Épiderme : épais. Couleur orange jaune et rouge brillant. Prune pourpre foncé. Nombreuses grandes lenticelles vert-jaune.
Chair : couleur orangé prononcé. D'une bonne qualité mais légèrement fibreuse.
Poids moyen : 450 à 710 g

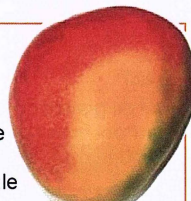
Sélectionnée en 1922 en Floride, elle a rapidement été adoptée par les producteurs pour sa productivité, sa robustesse à la manipulation et sa bonne résistance à l'antracnose, malgré une teneur en fibres moyenne. La qualité de la pulpe se dégrade nettement si la plante est trop fertilisée ou irriguée.

Cette variété est la plus répandue au Brésil où elle constitue la grande majorité des exportations. Elle est particulièrement appréciée en Europe du Nord, notamment pour sa coloration vive.

L'essentiel des volumes destinés à l'exportation est composé de fruits de calibre moyen (8 à 10 fruits par colis de 4 kg), correspondant à la demande de la grande distribution.



Kent



Forme : ovoïde, épaule dorsale et apex arrondis. Épaule ventrale pleine. Sans bec.
Épiderme : épais et résistant, peu adhérent. Couleur de base jaune verdâtre, avec une surface rouge voire cramoisie sur les parties les plus exposées à la lumière. Légère pruine grisâtre.
Chair : jaune intense à jaune orangé, d'une saveur riche et d'une texture fondante et sans fibres.
Noyau : 9 % du poids total du fruit.
Poids moyen : 600 à 750 g



Sélectionnée en 1932 en Floride à partir d'un semis de Brooks, elle produit des fruits relativement gros, de 440 g à plus d'un kilo pour les jeunes arbres. Très appréciée tant en amont qu'en aval de la filière, ses rendements sont moyens, mais la proportion de fruits exportables est élevée. La coloration du fruit est attractive et la chair, très gustative, est ferme et mûrit très progressivement.

Elle est produite par la plupart des pays fournisseurs de l'Europe, où elle est actuellement considérée comme la variété étalon. Toutefois, les grandes variations de coloration et de calibre selon les zones de production peuvent entraîner des problèmes de commercialisation.



Keitt



Forme : ovale, épaule dorsale tombant rapidement. Épaule ventrale pleine et arrondie. Apex arrondi, obtus, sans bec.
Épiderme : épais et résistant, assez adhérent. Couleur jaune orangé à jaune carminé sur le côté exposé au soleil, avec de nombreuses petites lenticelles jaune pâle à roux. Assez forte pruine lavande.
Chair : orange à jaune foncé. Saveur fruitée et riche. Texture fondante avec un nombre important de fibres, peu gênantes en raison de leur finesse.
Noyau : 7 à 8 % du poids total du fruit.
Poids moyen : 510 g à 2 kg



Sélectionnée en 1939 en Floride à partir d'un semis de Mulgoba, elle a des rendements élevés et réguliers. La coloration rougeâtre, qui apparaît très tôt et avant que le fruit ne soit mûr, peut provoquer des problèmes d'appréciation de la maturité, qui peut être renforcée par un passage en chambre de mûrissement.

Variété de fin de saison de la plupart des origines, elle permet d'allonger les campagnes d'exportation. Moins appréciée que la Kent, elle trouve malgré tout une place de plus en plus importante dans les périodes de soudure d'approvisionnement entre origines.



Exigences du manguiier

Le manguiier est adapté à une gamme climatique tropicale étendue, de l'humide au sec. On rencontre cet arbre dans des régions dont la pluviométrie annuelle est très différente. Sous les tropiques, l'existence d'un arrêt de végétation, provoqué par une saison sèche ou fraîche de plusieurs semaines ou mois, est une condition nécessaire pour induire une bonne intensité de floraison et donc une bonne productivité. En zone équatoriale humide, la production est souvent faible et irrégulière, en raison de l'absence d'arrêt de végétation. Les températures comprises entre 24° et 30°C sont optimales pour le développement de l'arbre et la croissance des fruits. Celles inférieures à 10°C peuvent provoquer des dégâts physiologiques. Pendant toute la période de croissance du fruit, puis celle de la mise en place de la nouvelle ramification, l'alimentation hydrique de l'arbre doit être optimale. La répartition des pluies au cours de l'année est plus importante que le cumul annuel, surtout pour la production de fruits de qualité. La limite inférieure de pluie autorisant les cultures commerciales de mangue semble être de 750 mm. Le manguiier peut croître dans une gamme de sols très variée, si les horizons sous-jacents sont suffisamment meubles et drainants. Cependant, il préfère les sols profonds, assez légers et de structure moyenne. Sur sols très sableux, le manguiier peut souffrir d'insuffisance d'eau et produire des fruits insipides et de petit calibre. Il est sensible aux sels dans le sol et dans les eaux d'irrigation. Les vents peuvent causer des dégâts d'importance variable et créer un déséquilibre dans l'alimentation hydrique. Ainsi dans les zones ventées, il est souhaitable de mettre en place avant plantation des rideaux de brise-vent.



Valencia Pride

Forme : elliptique. Apex arrondi, bec apical de grande taille.
Épiderme : relativement fin, mais se détachant assez bien. Couleur de base jaune-vert, avec une large surface rouge à pourpre. Présence de lenticelles jaunes.

Chair : jaune profond. Aromatique et pratiquement sans fibres.
Poids moyen : 600 à 900 g

Variété obtenue à partir d'un semis de Haden en Floride en 1941. Fruits très allongés, plutôt gros, d'une couleur et d'une forme attrayantes. Productivité d'un bon niveau.

Venant principalement d'Afrique de l'Ouest, elle a longtemps permis une diversification variétale en début de campagne lorsque les envois étaient surtout composés d'Amélie. Sa coloration attractive constituait une alternative. Peu à peu adoptée par une partie des consommateurs, elle représente aujourd'hui une part de marché en voie de consolidation dans la gamme des variétés avion.

Haden

Forme : ovale à cordiforme arrondi. Épaule ventrale plus large et un peu plus haute que l'épaule dorsale. Apex largement arrondi.
Épiderme : couleur rouge foncé sur la plus grande partie de la surface, avec de nombreuses lenticelles blanc-jaune.
Chair : jaune orange, pratiquement sans fibres.
Goût agréable et un peu acidulé.
Poids moyen : 510 à 680 g



Variété obtenue à partir d'un semis de Mulgoba en 1902.

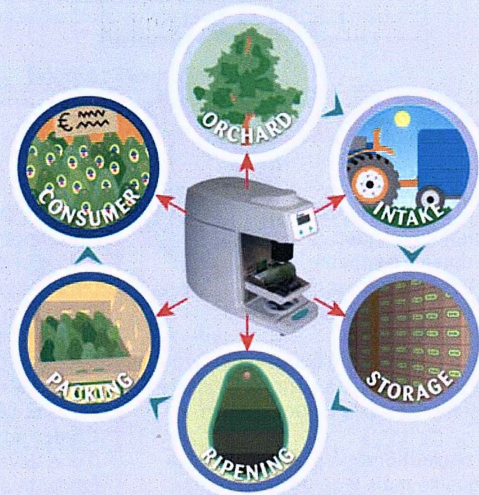
Presque exclusivement transportée par avion, elle complète les approvisionnements de mangue Kent lorsqu'ils sont insuffisants pour satisfaire la demande. De belle présentation, elle a la réputation d'être fragile et nécessite une commercialisation rapide.

internal quality • firmness testing

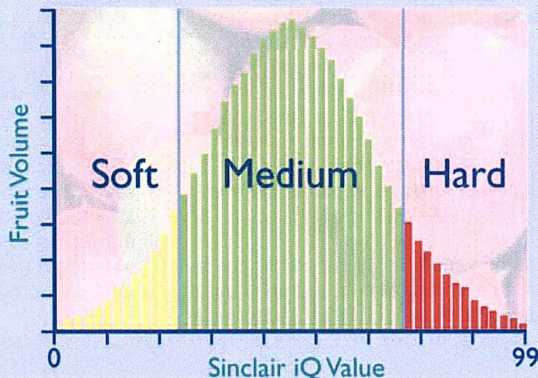
On-line System



Bench Top Unit

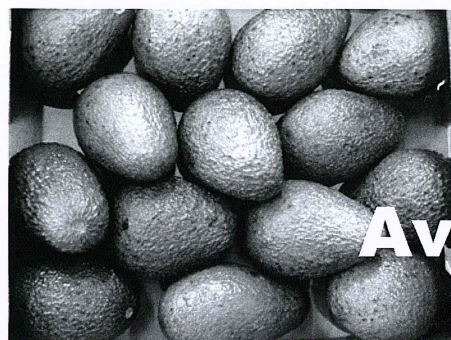


Real-time data collection



innovation • machines • service

www.sinclair-intl.com | ukinfo@sinclair-intl.com



Avocat

JANVIER 2007

Le marché du Hass s'est sensiblement amélioré, après des mois de novembre et décembre particulièrement difficiles. Les apports ont été modérés. Pourtant, la saison chilienne s'est prolongée, mais les livraisons ont été limitées durant la deuxième quinzaine. Cependant, la situation de marché en décembre a incité les importateurs de Hass mexicain à la prudence, et les exportateurs espagnols ont, pour les mêmes raisons, conservé pour la fin de la saison les importants volumes encore disponibles. Ainsi, les prix sont remontés progressivement, pour revenir à un niveau d'environ 7 euros par colis en fin de mois.

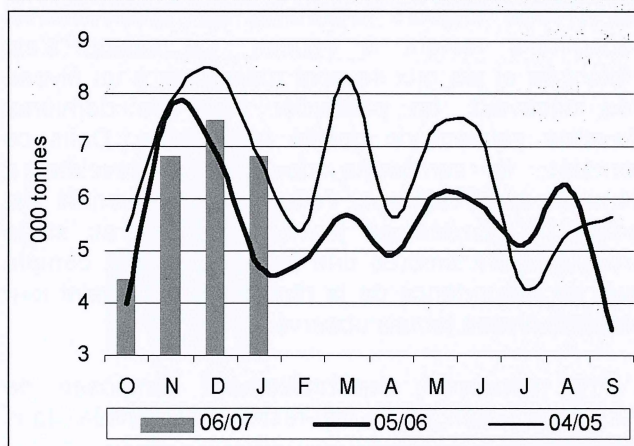
Le marché des variétés vertes n'a pas bénéficié de cette embellie. La pression de l'offre israélienne a été extrêmement soutenue, avec la montée en puissance de la récolte des variétés Pinkerton et Fuerte. Les prix, qui s'étaient légèrement raffermis en début de mois, se sont à nouveau érodés durant la deuxième quinzaine. La situation a été particulièrement difficile pour les calibres 22 et 24, et dans une moindre mesure pour le 20.

Comparatifs mensuel et annuel

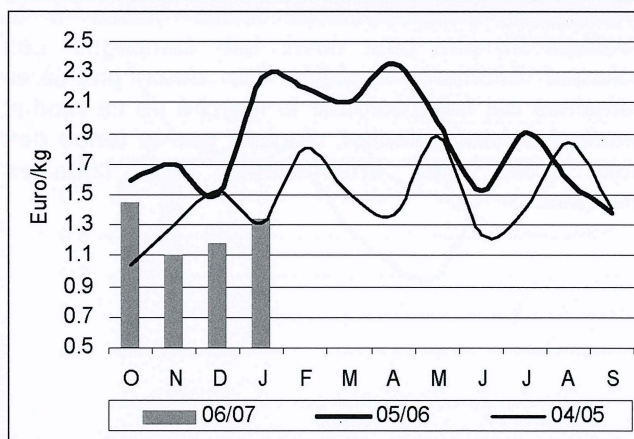
Volumes	Prix
janvier 2007 / décembre 2006	
↘ - 9 %	↗ + 13 %
janvier 2007 / janvier 2006	
↗ + 45 %	↘ - 41 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes

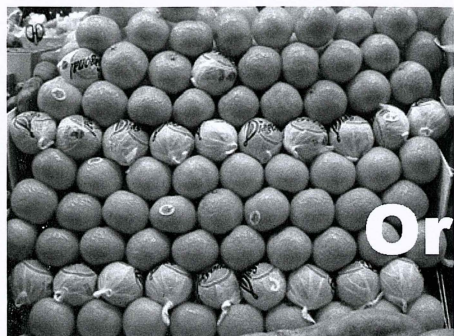


Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Janvier 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2006/2007	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		06-07/05-06	06-07/04-05
Chili	440	+ 584	-	5 380	+ 97	+ 44
Mexique	678	- 50	- 35	4 709	- 46	- 49
Israël	4 178	+ 144	+ 19	11 869	+ 64	+ 2
Espagne	1 519	- 3	- 31	4 837	- 21	- 39
Total	6 815	+ 45	+ 1	26 795	+ 8	- 18



Orange

JANVIER 2007

La situation est restée difficile, en raison des volumes toujours importants de Naveline/Navel espagnoles restant à écouler. La saison s'est prolongée et les prix se sont maintenus à un niveau très décevant, en particulier pour les dernières Naveline souvent de qualité hétérogène. Dans ce contexte, la campagne de Lanelate/Navelate a démarré avec retard et l'offre de cette variété est restée très limitée en janvier. Les prix au stade production ont amorcé une baisse sensible, compte tenu de l'importance de la récolte, et ont atteint leur plus bas niveau jamais observé.

L'offre marocaine, essentiellement composée de Washington sanguine, est restée très limitée dans l'Hexagone.

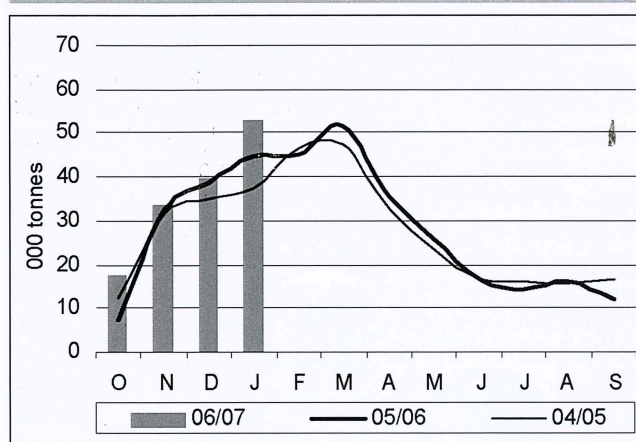
Pourquoi changer une équipe qui perd ? Les exportateurs tunisiens sont restés fidèles à la stratégie du pire pour ouvrir leur campagne. Les volumes énormes expédiés les deux premières semaines ont fait s'écrouler le marché de ce produit pourtant à haut potentiel, d'autant que la tenue des fruits n'était pas irréprochable pour certaines marques.

Comparatifs mensuel et annuel

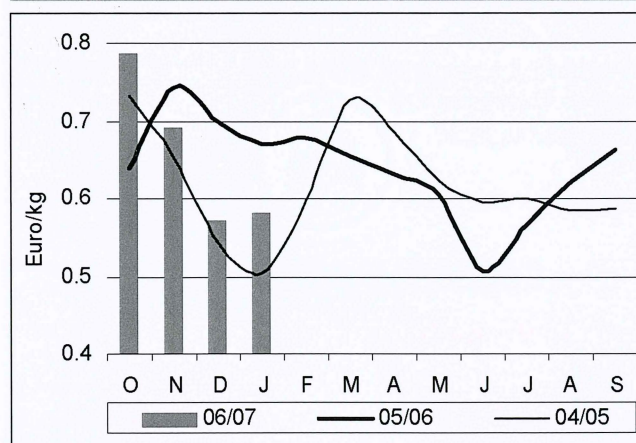
Volumes	Prix
janvier 2007 / décembre 2006	
↗ + 35 %	=↗ + 2 %
janvier 2007 / janvier 2006	
↗ + 19 %	↘ - 13 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes

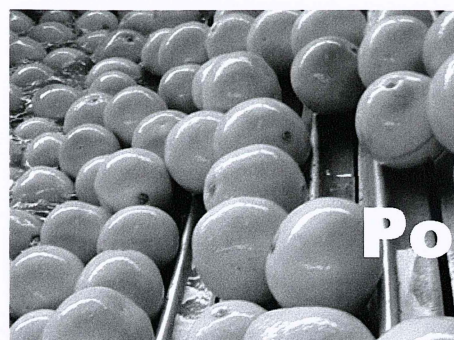


Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Janvier 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2006/2007	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		06-07/05-06	06-07/04-05
Espagne	45 813	+ 19	+ 36	127 122	+ 14	+ 21
Tunisie	6 781	+ 27	+ 101	6 781	+ 27	+ 101
Maroc	462	- 38	+ 325	462	- 38	+ 325
Total	53 056	+ 19	+ 43	134 365	+ 14	+ 23



Pomelo

JANVIER 2007

Le marché s'est nettement redressé, après l'habituel marasme de décembre. Toutefois, l'amélioration a principalement bénéficié aux fruits floridiens. Pourtant, les apports ont été sensiblement supérieurs à ceux des deux années précédentes et les importateurs travaillant cette origine disposaient de stocks significatifs en début de mois. La vague de promotions de janvier a permis de retrouver un rythme de vente très satisfaisant. Les prix se sont raffermis en fin de mois.

La situation a été bien différente pour les autres origines présentes. Le marché des fruits méditerranéens est resté équilibré durant la première quinzaine. La demande s'est montrée décevante, mais les apports ont conservé un niveau limité. Les premiers fruits chypriotes sont venus compléter la gamme, aux côtés des productions israéliennes, turques et espagnoles. Les prix se sont légèrement érodés durant la deuxième partie du mois, avec le développement des apports turcs et israéliens. Quelques lots de fruits cubains, de qualité souvent hétérogène, ont complété l'offre durant tout le mois.

Comparatifs mensuel et annuel

Volumes

Prix

janvier 2007 / décembre 2006

↗ + 40 %

↘ - 4 %

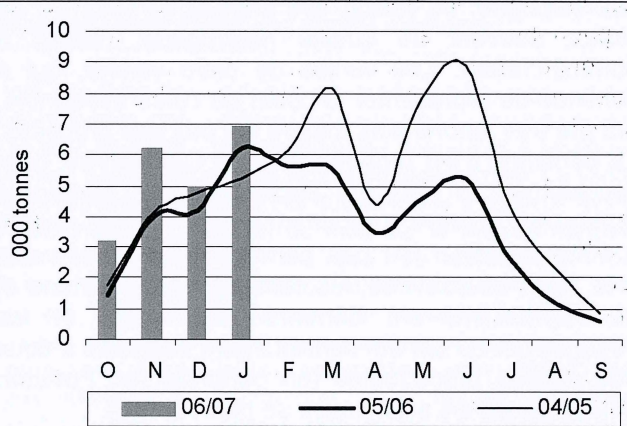
janvier 2007 / janvier 2006

↗ + 12 %

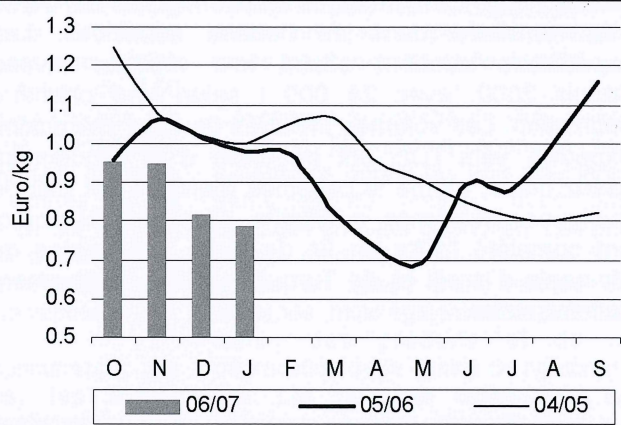
↘ - 20 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes

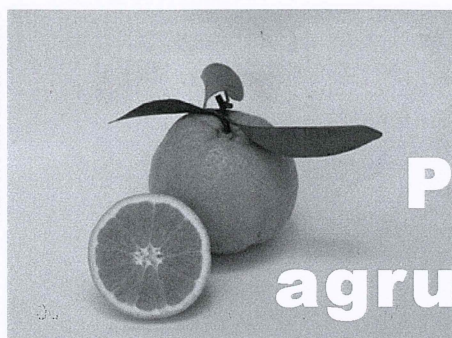


Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Janvier 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2006/2007	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		06-07/05-06	06-07/04-05
Turquie	942	- 32	+ 4	4 109	- 24	+ 18
Floride	5 156	+ 26	+ 64	14 094	+ 82	+ 61
Israël	843	+ 15	- 28	2 825	+ 6	- 23
Total	6 941	+ 12	+ 33	21 028	+ 33	+ 33



Petits agrumes

JANVIER 2007

La situation est restée extrêmement difficile pour l'Espagne, en raison des importants volumes de Nules, souvent de qualité hétérogène, restant à commercialiser. Les ventes de cette variété, qui a continué de représenter le cœur de l'offre espagnole, ont été très laborieuses malgré les prix bas proposés. La demande s'est reportée vers les Clemenvilla, dont l'écoulement a été plus fluide pour les meilleures marques. Toutefois, l'importance des volumes restant à commercialiser n'a pas permis une remontée des prix. Dans ce contexte, les campagnes de Fortuna et de Hernandina ont démarré tardivement et les volumes offerts ont été sensiblement inférieurs à ceux des années précédentes (en particulier en Fortuna, pour lesquels les arrachages se poursuivent).

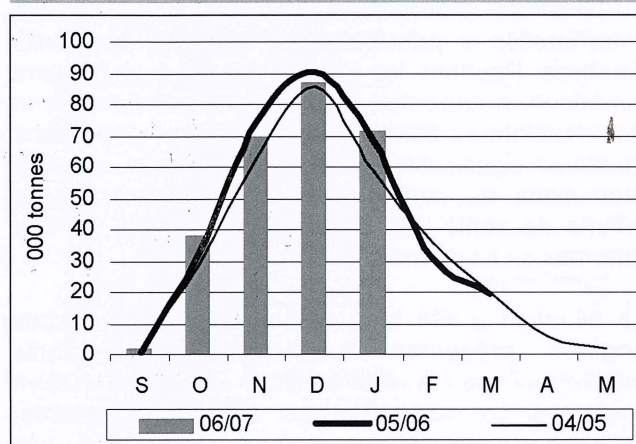
Les autres origines ont bénéficié d'une situation plus favorable, grâce à une tenue généralement satisfaisante. La campagne de clémentine de Corse s'est terminée dans de bonnes conditions. Les expéditions auraient atteint leur meilleur niveau depuis 2000, avec 24 000 t selon une première estimation. Les volumes mesurés de Nour marocaine expédiés vers l'UE ont bénéficié d'un écoulement assez fluide, même si certaines marques ont pâti de quelques problèmes qualitatifs. Quelques Nadorcot ont complété l'offre en fin de mois. Les ventes de Minneola d'Israël et de Turquie ont été relativement satisfaisantes.

Comparatifs mensuel et annuel

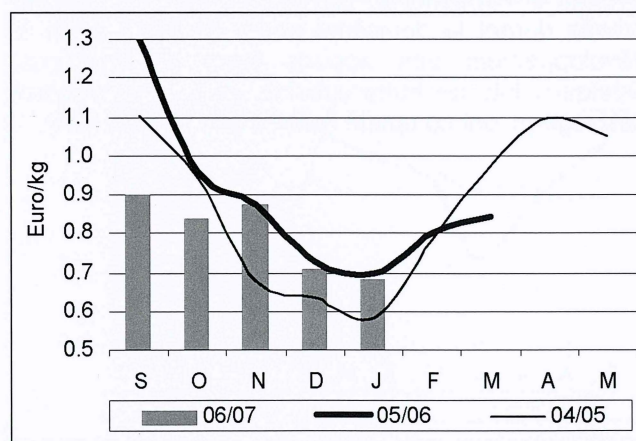
Volumes	Prix
janvier 2007 / décembre 2006	
↘ - 18 %	↘ - 4 %
janvier 2007 / janvier 2006	
↗ + 5 %	=↘ - 2 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes

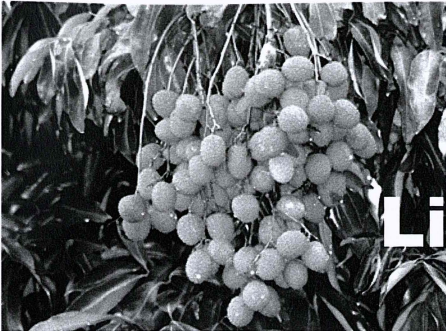


Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Janvier 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2006/2007	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		06-07/05-06	06-07/04-05
Espagne	60 773	+ 4	+ 22	226 195	0	+ 13
Corse	3 084	+ 25	- 42	23 330	+ 37	+ 6
Maroc	7 105	+ 10	+ 102	18 018	- 23	+ 17
Israël	789	+ 29	+ 88	931	+ 39	+ 121
Total	71 751	+ 5	+ 22	268 474	+ 1	+ 13



Litchi

JANVIER 2007	Litchi - Estimation des arrivages - En tonnes					
	semaines 2007	1	2	3	4	5
	Par avion					
	Réunion	15	10	5		
	Par bateau					
	Madagascar	3 000	1 800	1 700	200	100

Rapide et forte dégradation du marché du litchi au mois de janvier sur l'ensemble des places européennes. L'arrivée tardive des derniers navires conventionnels de Madagascar, fin décembre, a entraîné un report de tonnages sur le mois de janvier, avec des fruits plus difficiles à vendre en raison d'une mauvaise évolution qualitative et d'une demande en net repli. Cette situation tendue s'est amplifiée avec des livraisons par conteneurs maritimes particulièrement soutenues tout au long du mois. Face à cette offre pléthorique, le prix des fruits sud-africains s'est sensiblement érodé, d'autant que plusieurs arrivages présentaient une qualité médiocre.

La relative euphorie, enregistrée jusqu'à la réception du dernier navire conventionnel en provenance de Madagascar, s'est rapidement dissipée pour faire place à une ambiance plus tendue sur le marché du litchi. Si, pendant les deux premières semaines du mois, les prix se maintenaient à un niveau correct pour les marchandises de bonne qualité grâce à un marché encore demandeur, ils décrochaient rapidement en seconde quinzaine sans réelle vision de redressement. L'arrivée retardée des premiers navires porte-conteneurs en fin de première semaine de janvier laissait un laps de temps supplémentaire pour la commercialisation du solde des quantités provenant des navires conventionnels. Ce délai ne s'est pas avéré suffisant, surtout que plusieurs lots de fruits se sont révélés de qualité médiocre avec des moisissures évolutives. Le télescopage des derniers litchis conventionnels et des premiers litchis par conteneurs a tout de même eu lieu, entraînant les prix dans une tendance baissière. Aux problèmes de qualité s'est ajoutée une baisse sensible de la demande, qui cantonne de plus en plus le litchi malgache dans la catégorie des produits de consommation festive avec

des ventes massives lors des fêtes de fin d'année. Les quantités livrées par conteneurs maritimes se sont révélées trop importantes pour les capacités d'absorption du marché européen. Les fruits acheminés par conteneurs ont été de qualité satisfaisante, mis à part certains qui sont arrivés moisiss. En revanche, leur tenue est apparue limitée, entraînant une pression commerciale de plus en plus perceptible. Si des prix inférieurs à 1.00 euro/kg étaient pratiqués dès le début du mois, il s'agissait de ventes de produits de qualité défectueuse. En revanche, en seconde quinzaine de janvier, les cours de 0.70-0.90 euro/kg s'appliquaient aux fruits de bonne qualité. Ceux présentant une qualité inférieure s'écoulaient autour de 0.50 euro/kg. Les lots les plus touchés par des moisissures, une surmaturité avancée ou une oxydation marquée étaient bradés ou écartés de la commercialisation. De ce fait, les prix mentionnés ci-dessous devraient être minorés pour tenir compte des volumes livrés mais non vendus.

Subissant la forte concurrence des produits malgaches, les litchis d'Afrique du Sud ont également vu leur prix baisser au cours du mois de janvier. Quelques conteneurs de cette

origine présentaient des développements fongiques contraignant les opérateurs à procéder à des ventes de dégagement. La vente de fruits sud-africains s'achevait avant la fin du mois sur le marché français par manque de rentabilité. On signalera aussi la diminution des arrivages pour cause de baisse de la production par rapport aux prévisions plus optimistes de début de campagne. Les faibles quantités encore disponibles de litchi d'Afrique du Sud ont été orientées de préférence vers le marché britannique où les prix restaient plus élevés. La raréfaction de l'offre sud-africaine a même entraîné un redressement des cours sur ce marché en fin de mois.

Concernant le marché du litchi avion, seule la Réunion a poursuivi ses expéditions durant les trois premières semaines de janvier, avec des tonnages en nette diminution. Les prix de ces produits se sont orientés à la baisse en raison d'un manque de demande, mais également de la faible tenue des produits et de la dégradation de la qualité de nombreux lots. Les cours se redressaient en troisième semaine du mois pour les dernières livraisons quantitativement peu représentatives

Litchi — Prix sur le marché français au stade import — En euros/kg							
Semaines 2007	1	2	3	4	5	Moyenne janv. 2007	Moyenne janv. 2006
Par avion							
Réunion b	5.50-6.50	5.80-6.50	8.00-9.00			6.45-7.35	5.50-6.30
Par bateau							
Afrique du Sud	1.80-2.00	1.50-2.00	1.30-2.00	1.30-2.00	-	1.55-2.00	2.25-2.85
Madagascar	1.30-1.50	1.00-1.30	0.90-1.10	0.70-0.90	0.70-0.90	0.90-1.15	1.15-1.40

s : souffré b : branché



Mangue

JANVIER 2007	Mangue — Estimation des arrivages par semaine en tonnes					
	semaines 2007	1	2	3	4	5
	Par avion					
	Brésil	10	5-10	10	10	
	Pérou	50-60	50	50	40-50	40
	Par bateau					
	Brésil	1 560	570	530	590	640
	Pérou	2 200	2 200	2 200	2 000	1 900

Après la difficile période des deux derniers mois de l'année 2006, janvier 2007 a marqué une légère embellie sur le marché européen de la mangue. La rapide décrue des arrivages du Brésil en est la principale raison. Les ventes se sont poursuivies en demi-teinte tout au long du mois du fait d'une demande moins active et de la pression des stocks encore disponibles. L'assainissement du marché s'est confirmé en seconde partie du mois en raison de livraisons assez régulières et moins importantes que prévu de la part du Pérou. Pour autant, les conditions de marché restent tendues et le redressement des cours s'effectue très lentement.

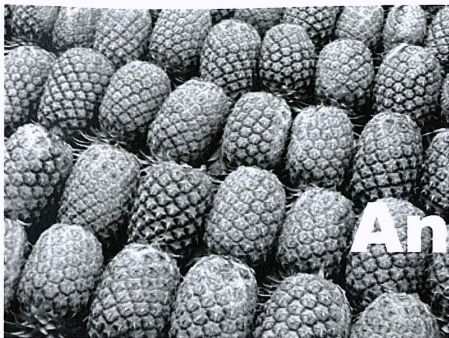
Au début du mois de janvier, les arrivages du Brésil fléchissaient sensiblement sur l'Europe, laissant espérer une amélioration des conditions de marché. L'offre brésilienne faisait place aux livraisons du Pérou. L'accumulation de stocks dans les dernières semaines de 2006 a cependant fortement compromis les velléités de redressement des cours. L'assainissement du marché ne s'est donc opéré que très lentement, avec des niveaux de prix distincts : des prix bas pour les marchandises issues de stockage, de qualité aléatoire, et des prix plus élevés (cf. ci-dessous) pour les fruits d'arrivée de bonne qualité. Avec la forte diminution des livraisons du Brésil, l'approvisionnement européen était composé essentiellement de mangues Kent, les Tommy Atkins devenant nettement minoritaires sur le marché français. Ces dernières se sont plutôt vendues sur les marchés nord-européens, avec des prix en progression. Les derniers lots du Brésil ont été commercialisés jusqu'en quatrième semaine du mois, à des cours fléchissant pour les dernières ventes en raison d'une moins bonne tenue des fruits. Par

ailleurs, la demande déprimée qui a caractérisé janvier n'a pas favorisé la reprise attendue. L'offre du Pérou, rapidement majoritaire, s'est diversement valorisée selon la qualité des fruits réceptionnés (stade de maturité et coloration). En fin de mois, les petits calibres moins abondants obtenaient des prix plus fermes que les gros calibres, plus difficiles à écouler. Le nombre de réceptionnaires et d'expéditeurs, qui s'amplifiait avec l'augmentation des tonnages depuis la mi-décembre, rendait également plus complexe l'écoulement des fruits, avec des propositions de prix souvent disparates et peu compatibles avec une maîtrise des flux. Parallèlement, la campagne d'Equateur se poursuivait avec une offre principalement composée de Kent et Keitt de qualité variable. Ces produits obtenaient des cours fréquemment inférieurs à ceux pratiqués pour les fruits du Pérou.

Après les ventes des derniers lots du Brésil en début de mois, le marché de la mangue avion est resté assez fluide, avec des importations stables correspondant globalement à la demande. On notait toutefois un léger

tassement des cours en seconde quinzaine du mois, traduisant un ralentissement de la demande. Pour ce segment de marché, on observe également des différences de prix selon les marques commerciales proposées. Les fruits mieux présentés et bien colorés se sont valorisés à un prix supérieur de 0.20-0.30 euro/kg par rapport aux fruits moins bien travaillés. De petits lots de mangues du Brésil en variété Palmer ont également été mis en marché et ont obtenu des cours légèrement inférieurs à ceux des Kent du Pérou. D'un stade de maturité un peu juste pour une qualité avion et manquant souvent de coloration, ces fruits se sont écoulés plus difficilement en fin de mois. Enfin, une offre marginale de mangue Early Gold de la Réunion complétait l'approvisionnement du marché. Ces marchandises proposées autour de 6.00-6.50 euros/kg se sont commercialisées difficilement. Leur évolution rapide (surmaturité et apparition de taches) a entraîné une décote importante, avec des prix qui ont oscillé de 4.50 à 5.50 euros/kg pour des ventes en petites quantités.

Mangue — Prix au stade import — En euros								
Semaines 2007		1	2	3	4	5	Moyenne janv. 2007	Moyenne janv. 2006
Par avion (kg)								
Pérou	Kent	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-4.40	4.00-4.40	4.00-4.45	3.90-4.50
Brésil	Kent	3.50-3.80					3.50-3.80	3.65-4.00
Par bateau (colis)								
Brésil	Tommy Atkins	2.00-3.50	3.00-3.50				2.50-3.50	3.30-4.15
Brésil	Kent	3.50-4.50	3.50-4.50	3.50-4.00	3.50-4.00		3.50-4.25	4.00-5.00
Equateur	Kent	3.00-4.50	3.00-4.50	3.00-4.00	3.00-4.00	3.50-4.00	3.10-4.20	3.60-4.35
Pérou	Kent	3.00-4.50	3.50-5.00	3.50-5.00	3.50-4.50	3.70-4.50	3.45-4.70	3.90-4.85



Ananas

JANVIER 2007	Ananas — Prix stade import		
	En euros	Min	Max
	Par avion (kg)		
	Cayenne lisse	1.50	1.90
	Victoria	2.50	3.70
	Par bateau (colis)		
	Cayenne lisse	5.00	9.00
	Sweet	6.00	11.00

Après le mois de décembre pendant lequel l'activité est généralement plus dynamique, les opérateurs s'attendaient comme le plus souvent à passer un mois de janvier difficile, marqué non seulement par une baisse de la demande mais également par une chute des cours. La baisse des apports du début de l'année toutes origines confondues, estimée supérieure à 35 %, a permis un redressement plus rapide de la situation. Le marché de l'ananas avion a lui aussi subi les contrecoups des lendemains de fêtes, avec une demande très faible qui ne parvenait pas à absorber les volumes limités mis en marché. La qualité très irrégulière des arrivages de certaines origines a également pesé sur un marché qui, dans l'ensemble, a été fragile tout au long du mois.

On distingue assez nettement deux mouvements dans la mise en marché des ananas pendant ce premier mois de l'année. Sur la lancée de la dernière semaine de 2006, la demande pendant la première quinzaine de janvier était au point mort. L'activité était au ralenti et les opérateurs se retrouvaient avec des stocks pour lesquels les acheteurs manifestaient très peu d'intérêt. Pour la plupart des opérateurs, l'activité commerciale a principalement consisté à gérer les stocks de la fin décembre ainsi que les lots qui continuaient d'arriver. Avec la baisse de la demande, on a assisté à une chute des cours et plusieurs lots ont été vendus à des prix de dégagement pour éviter leur destruction. Les lots d'arrivage de Sweet étaient proposés à très bas prix, ce qui mettait sous pression les quelques lots de Cayenne disponibles. Pendant cette période, Cayenne et Sweet se négociaient presque sur les mêmes bases de prix. Dans de telles conditions, le choix des acheteurs se portait vers les Sweet, réputés plus réguliers en termes de qualité. Il est difficile de dire que les cotations faites au cours de cette quinzaine reflétaient vraiment la situation du marché, tant les conditions variaient d'un opérateur à l'autre et dépendaient également de la qualité des lots en stocks. Cette année, on a assisté à une forte baisse des arrivages toutes

origines confondues. Cette diminution des volumes, estimée à plus de 35 % par rapport à ceux réceptionnés les années précédentes sur la même période, a permis d'amorcer un deuxième mouvement de commercialisation des ananas. Au début de la troisième semaine, les opérateurs n'avaient pratiquement plus de fruits en stock. Alors que l'offre restait assez réduite, la demande, sans être excessive, permettait tout juste d'écouler les fruits mis en marché. La demande en Sweet était principalement orientée vers les gros calibres disponibles en petite quantité. Dès la troisième semaine, les cours du Sweet ont commencé à progresser, pour se stabiliser à un bon niveau pendant les deux dernières semaines du mois. La situation du Cayenne était plus difficile, avec une offre qui n'a pas vraiment pu profiter de l'embellie des cours du Sweet. Cependant, le cours des ananas de calibre A6 (qui était très bas) a pu progresser. Selon certains opérateurs, l'embellie au niveau des cours tenait plus du fait des faibles volumes mis en marché que d'une demande plus ferme.

Sur le marché avion, la commercialisation s'est déroulée de façon inverse. La première quinzaine a permis de réaliser de bonnes ventes et de profiter des faibles volumes disponibles pour maintenir un certain niveau de cours. Mais dès la

troisième semaine, on a assisté à une chute de la demande. Sans pour autant affecter les prix, cette baisse a surtout eu un impact sur le volume des ventes, qui se faisaient de manière moins fluide. A cela il faut ajouter des soucis de qualité qui ont compliqué la mise en marché d'origines comme le Bénin. Jusqu'à présent, les lots de « Pains de sucre » de cette origine jugés irréprochables se négociaient entre 2.00 et 2.10 euros/kilo. Leur cours a non seulement baissé, mais on a aussi pu constater un manque d'intérêt pendant une quinzaine de jours pour un fruit qui avait perdu son principal atout en termes de vente, c'est-à-dire son image de qualité. Il faut également noter la qualité assez hétérogène des arrivages de Côte d'Ivoire, qui pendant ce premier mois ont eu du mal à maintenir un certain niveau de cours.

La situation a été particulièrement difficile sur le marché de l'ananas Victoria. Ce petit exotique, qui est très apprécié en périodes festives, a vu ses ventes chuter tout au long du mois. Après la première semaine de janvier, les cours du Victoria ont eu du mal à se maintenir à un niveau assez régulier et se sont progressivement tassés. Le marché pour ce fruit a été très fluctuant avec une qualité souvent jugée hétérogène pour toutes les origines.

Ananas — Prix en euros stade importation en France — Principales origines						
Semaines 2007		1	2	3	4	5
Par avion (kg)						
Cayenne lisse	Bénin	1.80-1.85	1.80-1.85	1.80-1.85	1.70-1.80	1.70-1.80
	Cameroun	1.75-1.85	1.75-1.85	1.70-1.85	1.70-1.80	1.70-1.80
	Côte d'Ivoire	1.70-1.90	1.60-1.65	1.70-1.85	1.60-1.80	1.60-1.80
	Ghana	1.60-1.70	1.60-1.70	1.65-1.75	1.50-1.75	1.50-1.75
Victoria	Côte d'Ivoire	3.20	3.00	3.00	2.50-3.00	2.50-3.00
	Ghana	3.20	3.00	3.00	2.50-3.00	2.50-3.00
	Réunion	3.40-3.70	3.40-3.60	3.40-3.50	3.40-3.50	3.40-3.50
	Maurice	3.20	3.20	3.20	2.50-3.00	2.50-3.00
	Afrique du Sud	3.20	3.20	3.20	2.50-3.00	2.50-3.00
Par bateau (colis)						
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	5.00-7.00	5.00-7.00	5.00-7.00	5.50-8.00	6.00-9.00
	Ghana			7.00-8.00	7.00-8.00	7.50-8.50
Sweet	Côte d'Ivoire	5.00-8.00	5.00-8.00	7.50-9.50	8.00-10.00	9.50-11.00
	Cameroun	5.00-8.00	5.00-8.00	7.50-9.50	8.00-10.00	9.50-11.00
	Ghana	5.00-8.00	5.00-8.00	7.50-9.50	8.00-10.00	9.50-11.00
	Costa Rica	5.00-7.50	5.00-7.50	7.00-10.00	9.00-10.00	9.00-11.00



Fret maritime

JANVIER 2007

En janvier, les taux moyens des Time Charter Equivalent (TCE) ont continué de baisser jusqu'à un nouveau taux record ! Malgré un ralentissement des affrètements, armateurs et opérateurs n'ont pas été soumis à une pression assez forte des affréteurs pour concéder plus que des ajustements hebdomadaires réguliers.

L'important pour les armateurs, c'est que peu de navires ont connu de temps mort car le marché est resté fluide malgré les droits de sortie élevés en Equateur et le peu d'aide de la part d'affréteurs au Chili et en Argentine. Si le marché conserve cet équilibre vers mi ou fin février, les armateurs peuvent raisonnablement attendre une autre période de pointe en mars et avril, où une augmentation de la demande conjuguée à une diminution de l'offre pousseront les taux vers le haut. Mi-janvier, les navires avec des cargaisons spot étaient moins nombreux que les années précédentes. Il est également vrai cependant que les quantités de fruits disponibles pour les marchés spot ont diminué en Equateur, les exportateurs choisissant d'acheter davantage de fruits aux producteurs sur des bases contractuelles. Le prix de sortie et le marché de l'affrètement sont donc devenus plus volatils. Ceci résulte en partie de la décision stratégique de Seatrade de consacrer plus de capacité aux programmes des lignes régulières et à des contrats d'affrètement saisonnier, ce qui a encouragé les exportateurs à acheter davantage de fruits sous contrat. C'est aussi le résultat de la capacité reefer partie à la casse en 2006. Si les

prévisions de récolte de banane en Equateur sont précises, les affréteurs partiront à la chasse à la capacité au cours des huit semaines à venir, surtout en cas de pression d'autres sources, comme la volaille des Etats-Unis, la viande d'Argentine et du Brésil, le poisson de l'Atlantique sud et d'autres besoins pour les fruits de l'hémisphère sud. Janvier a apporté beaucoup de bonnes nouvelles, sous forme de prévisions de récolte pour les reefers spécialisés et les conteneurs. Sauf en cas d'une saison de cyclones active, 2007 devrait connaître une augmentation des échanges de banane d'Amérique centrale, du Sud et des Philippines. Chili, Afrique du Sud, Nouvelle Zélande, Brésil et Argentine prévoient tous des récoltes de fruits à noyaux et pépins plus importantes et de meilleure qualité et des signes avant-coureurs indiquent des récoltes pléthoriques d'agrumes en Argentine et en Afrique du Sud après de bonnes performances de la part du Maroc, de l'Egypte et d'Israël. Des taux de change plus faibles pour les producteurs de l'hémisphère sud et des marchés de fruits florissants dans l'UE et en Russie devraient stimuler la croissance en volume et en valeur dans la plupart des filières.

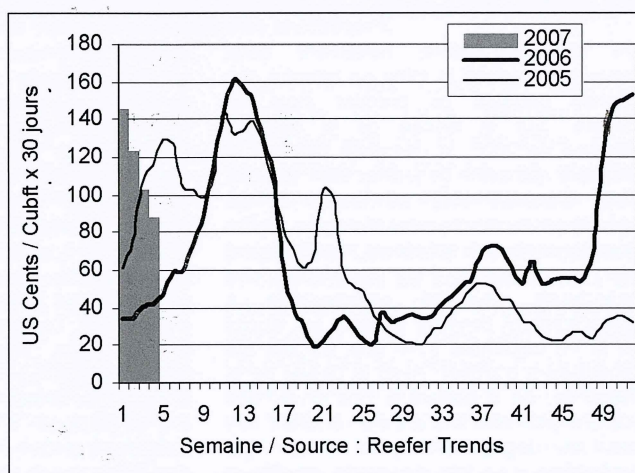
Web : www.reefer trends.com
Tel : +44 (0) 1494 875550
Email : info@reefer trends.com

Marchés spots — Moyennes mensuelles

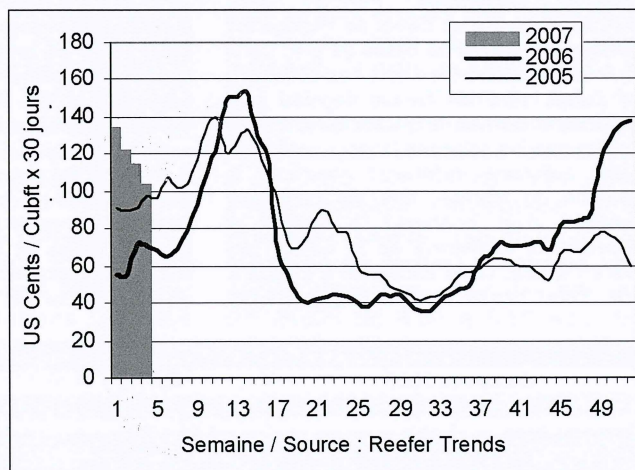
US\$/cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Janvier 2007	109	114
Janvier 2006	38	59
Janvier 2005	94	93

Évolution du marché par semaine

Grands reefers (450 000 cuft)



Petits reefers (330 000 cuft)



reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer