



Repères

Les principaux produits	En parts des volumes et des dépenses totales de fruits du mois en France		
	En %	Volumes	Dépenses
	Pêche/Nectarine	16	19
	Pomme	21	15
	Abricot	8	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.....	42
Avocat.....	44
Orange.....	45
Pomelo.....	46
Litchi.....	47
Mangue.....	48
Ananas.....	49
Fret maritime.....	50

JUIN 2007

Pêche/Nect. Le marché s'est montré catastrophique. Pourtant, les volumes offerts ont été plutôt inférieurs à la moyenne. La récolte était normale en France, mais sensiblement déficitaire dans les zones espagnoles de production qui alimentent le marché en juin (Murcie, Valence). Cependant, la demande a été extrêmement lente compte tenu de conditions climatiques défavorables à la consommation. Les prix ont atteint de très bas niveaux, sans pour autant avoir d'effet positif sur la demande.

Juin 2007 / Juin 2006			
Prix	↘↘	Vol.	=↗

Pomme Le marché est resté bien équilibré et les cours ont été supérieurs à ceux de l'année dernière. D'une part, les disponibilités ont été plutôt modérées. Les apports de la majeure partie des origines de l'hémisphère sud ont été déficitaires, en raison notamment de l'attrait du marché nord-américain. De plus, le niveau de stock de la production européenne était relativement limité, restreint aux dernières Golden en France. L'écoulement a été fluide et les prix légèrement supérieurs à ceux de 2006.

Juin 2007 / Juin 2006			
Prix	=↗	Vol.	=↘

Abricot Les disponibilités ont été d'un niveau inférieur à la moyenne. La production de Bulida d'Espagne a été sensiblement déficitaire. De plus, la récolte française a accusé elle aussi un repli par rapport à la moyenne, en particulier en variétés tardives. Cependant, la météo a pesé sur la demande, tout comme pour les pêches et nectarines. Ainsi, les prix affichent un niveau seulement légèrement supérieur à celui de l'année dernière.

Juin 2007 / Juin 2006			
Prix	=↗	Vol.	=↘

Fret maritime Le premier semestre 2007 a vu de grands changements dans le commerce des reefers spécialisés. Le dégraissage du secteur à partir de 2002-03, après sept années de retours sous le seuil de rentabilité, s'est accéléré avec la vente par Zodiac Maritime, un des derniers acteurs, de ses navires. De l'autre, la polarisation entre les reefers spécialisés et les conteneurs réfrigérés s'est poursuivie : entre novembre 2006 et fin mai 2007, 82 % des exportations de fruits d'Afrique du Sud vers l'Europe ont été transportées par des lignes conteneurs, contre 73 % pendant la même période en 2005-06. Le Chili, plus gros exportateur de fruits de l'hémisphère sud, a expédié environ 100 000 palettes de plus de fruits en conteneurs pendant cette même période, l'équivalent de 20 bateaux.

Juin 2007 / Juin 2006			
grands reefers	↗	petits reefers	↗

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

© Denis Loellier

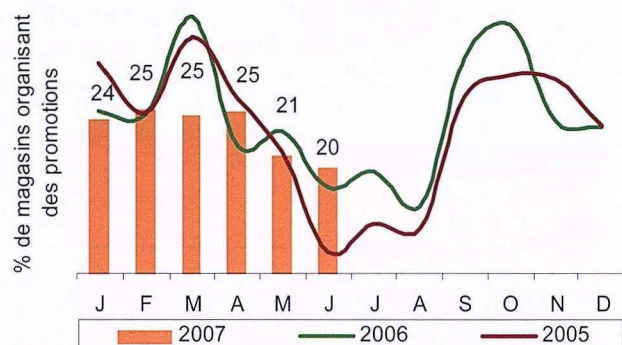
JUIN 2007

Le ralentissement saisonnier de la demande a été sensible, mais moins marqué que les années précédentes. Le temps frais, notamment durant les première et dernière décades, a été favorable à la consommation de banane, tout en limitant le développement de l'offre des fruits d'été concurrents. De plus, les prix de détail sont restés attractifs, notamment en Allemagne et en France, où les opérations de mise en avant du produit dans la grande distribution ont été d'un bon niveau pour la saison. Les disponibilités globales ont été supérieures à la moyenne. Pourtant, les arrivages antillais sont restés déficitaires d'environ 7 % et ceux d'Afrique de près de 13 %, la remontée de la production camerounaise ayant été retardée par des pertes dues à des vents violents début juin. De même, les volumes colombiens ont continué de décliner et se sont montrés sensiblement inférieurs à la moyenne. Les livraisons en provenance des autres origines dollar ont plus que compensé ce déficit. Les exportations équatoriennes, jusqu'alors en retrait par rapport aux années précédentes, ont été supérieures d'environ 10 % à la moyenne et concentrées vers l'UE (envois similaires ou inférieurs à ceux de l'année dernière vers la Russie et les Etats-Unis). L'offre du Costa Rica est également restée beaucoup plus présente qu'en 2006. Ainsi, le prix stade quai affiche un niveau sensiblement inférieur à celui de 2006 et à la moyenne triennale.

Plus d'info...

Juste un doigt ! C'est ce que les amateurs américains de banane peuvent demander depuis le début de l'année dans les cafés, station-service, etc. Chiquita a récemment lancé sur le marché des Etats-Unis le concept « Chiquita to go », visant à vendre des fruits à l'unité. L'objectif à terme est de toucher 200 000 points de vente.

Activité promotionnelle



Comparatifs mensuel et annuel

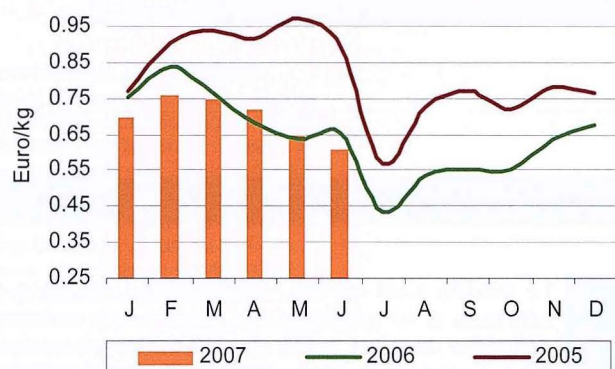
Volumes*	Prix de référence UE**
juin 2007 / mai 2007	
↘ - 8 %	↘ - 6 %
juin 2007 / juin 2006	
↘ - 10 %	↘ - 5 %

* Arrivages Afrique/Antilles

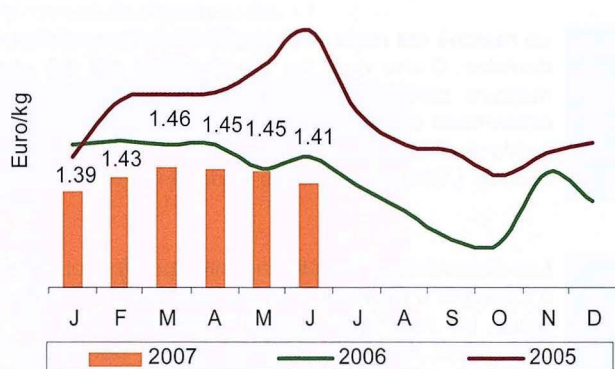
** Prix Aldi

Marché français de la banane — Indicateurs

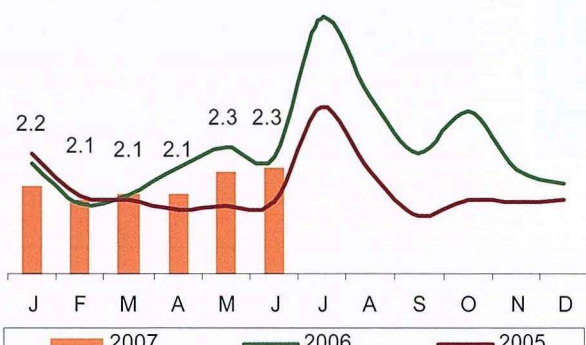
Prix stade import*



France - Prix détail



Ratio prix détail / prix vert



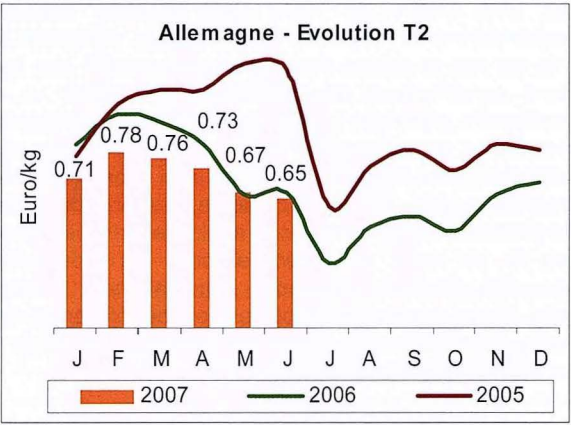
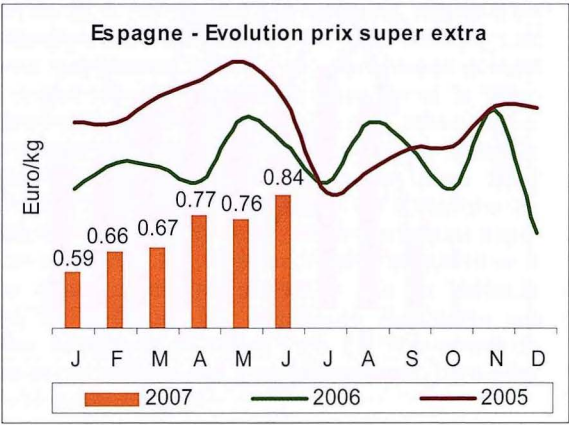
* Origine Afrique

Marché européen de la banane — Indicateurs

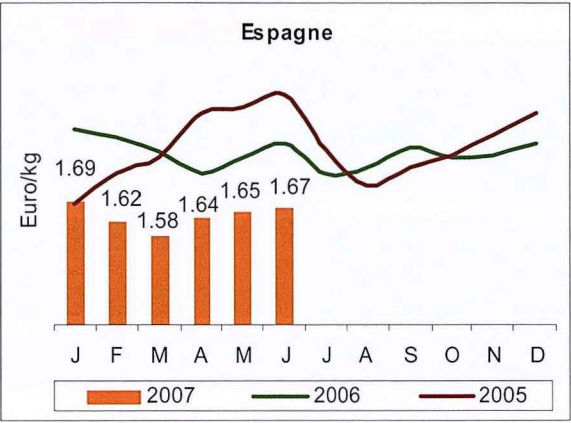
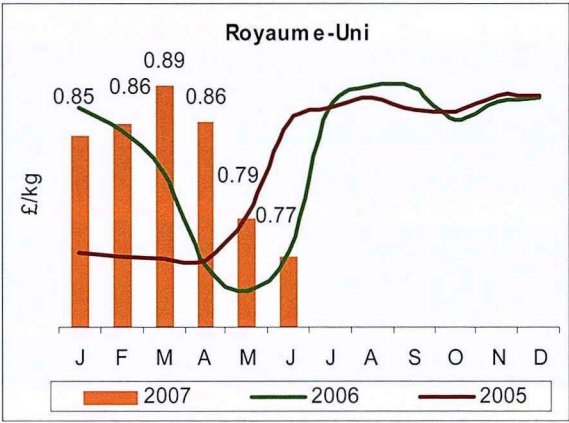
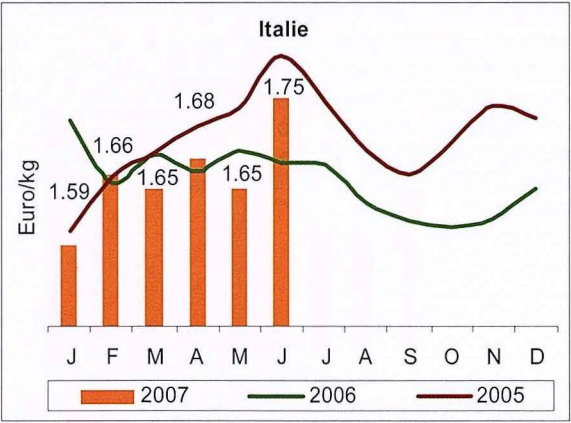
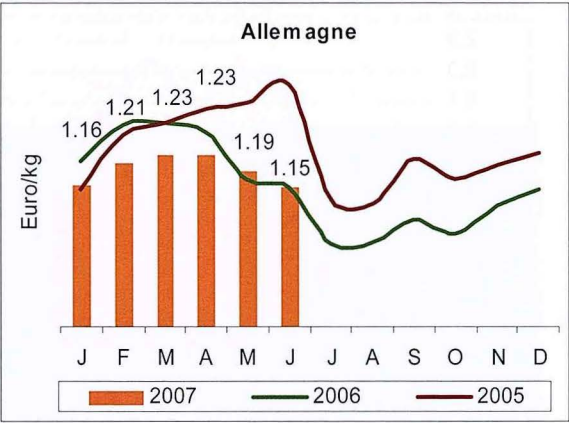
Principales origines en Europe

En tonnes	Juin 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2007	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		2007/2006	2007/2005
Martinique	18 921	+ 10	- 8	104 790	+ 11	- 6
Guadeloupe	3 867	+ 2	- 5	23 690	+ 13	- 8
Canaries	25 692	- 3	+ 2	192 514	+ 9	+ 11
Côte d'Ivoire	12 319	- 16	- 16	85 732	- 21	- 15
Cameroun	17 277	- 27	- 13	115 161	- 8	- 4
Ghana	2 979	+ 59	-	14 770	-	-

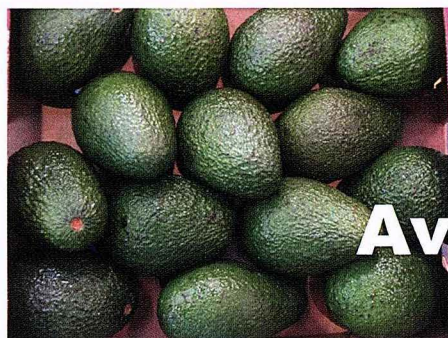
Prix vert en Europe



Prix détail en Europe



Sources : Cirad, SNM, TW Marketing Consulting



Avocat

JUIN 2007

L'approvisionnement du marché s'est nettement accru en juin, avec la montée en puissance des apports de l'hémisphère sud, après les volumes légers réceptionnés en mai. L'offre de Hass s'est montrée sensiblement supérieure à la moyenne. Les arrivages péruviens, modérés en mai en raison d'un retard de maturité des fruits, se sont sensiblement développés et ont atteint un niveau nettement supérieur à celui des années précédentes (forte proportion de calibres 10/12/14). De plus, les apports sud-africains, eux aussi modérés en mai, sont revenus à un niveau moyen. Dans ce contexte, les prix ont enregistré une baisse continue, pour atteindre un très bas niveau en fin de mois, en particulier pour les gros fruits. Les derniers volumes espagnols, principalement commercialisés sur le marché de gros, ont pu bénéficier d'une meilleure valorisation. Quelques volumes très limités du Kenya et du Mexique ont complété l'offre.

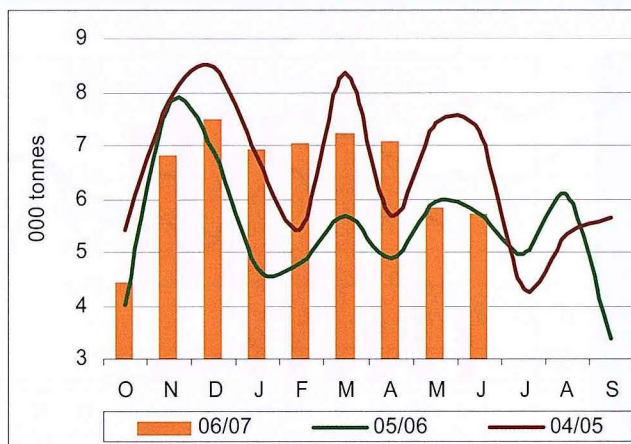
Le marché des variétés vertes, moins approvisionné, a été plus satisfaisant quoique baissier. Les arrivages kenyans de Fuerte ont été modérés (logistique plus contraignante) et la campagne péruvienne a amorcé son déclin dès le début du mois. De plus, les volumes d'Afrique du Sud ont été supérieurs à ceux de l'an passé, mais sont restés sensiblement inférieurs à la normale. Le prix moyen mensuel reste supérieur à la moyenne pour ces variétés, même si le niveau atteint en fin de mois s'est montré décevant.

Comparatifs mensuel et annuel

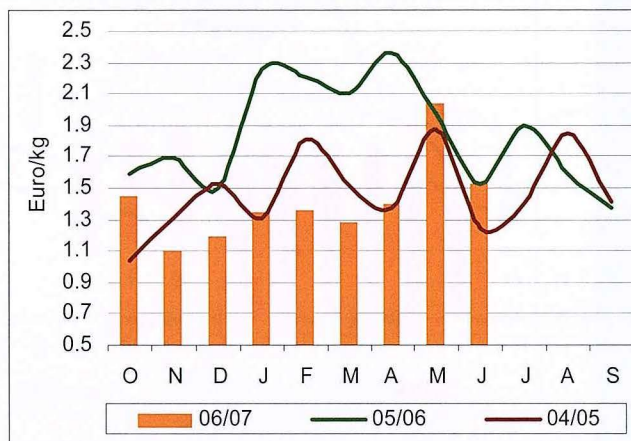
Volumes	Prix
juin 2007 / mai 2007	
↘ - 2 %	↘ - 25 %
juin 2007 / juin 2006	
0 %	0 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes

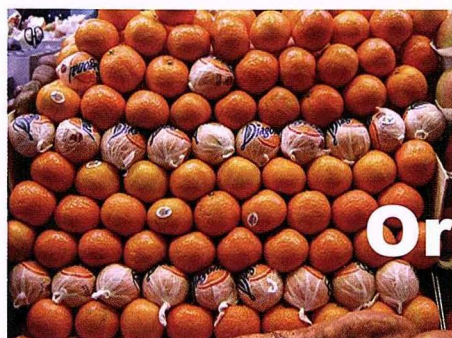


Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Juin 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2006/2007	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		06-07/05-06	06-07/04-05
Espagne	1 023	+ 7	+ 5	14 745	+ 1	- 11
Kenya	575	- 41	- 60	3 132	- 19	- 33
Pérou	2 694	+ 29	+ 19	3 488	- 20	+ 14
Afrique du Sud	1 399	- 18	- 41	2 422	- 25	- 46
Mexique	45	+ 129	- 61	7 627	- 44	- 43
Total	5 736	0	- 21	31 414	- 21	- 25



Orange

JUIN 2007

Le marché affiche de nouveau une performance tout aussi bonne qu'imprévue. La demande est restée d'un très bon niveau pour la saison, avec des ventes globales en progression de 10 % par rapport à la moyenne, même si on note un ralentissement par rapport au mois de mai. Les températures moyennes à faibles, l'excellent niveau gustatif des fruits durant les deux premières décades et la faible pression des fruits concurrents ont eu un effet stimulant sur la consommation. De plus, les livraisons de Navel d'Afrique du Sud ont été presque aussi déficitaires qu'en 2006 (production plus large, mais anticipation de conditions de marché difficiles en Europe). Ainsi, les exportateurs espagnols ont pu conserver leur quasi-monopole et continuer à rattraper le retard de commercialisation pris en Valencia Late. Dans ce contexte, les opérateurs marocains ont prolongé leur campagne de Maroc Late. Le mouvement de hausse des cours initié en mai s'est poursuivi, en particulier pour les fruits moyens à gros.

Plus d'info...

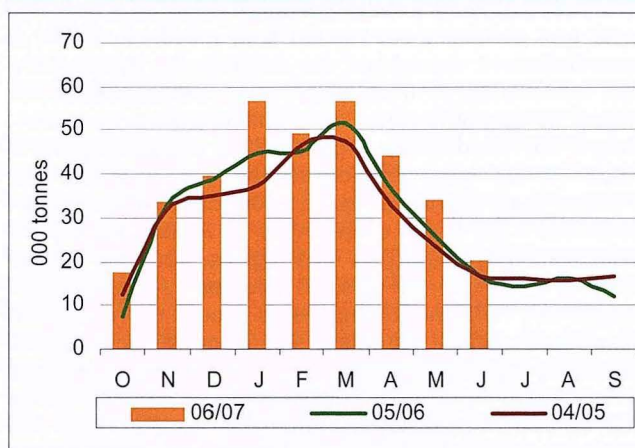
La récolte d'orange devrait fortement augmenter en Floride en 2007-2008. Selon une estimation du Florida Citrus Mutual, la production devrait approcher les 200 millions de caisses culture de 90 pounds (environ 40.8 kg). A titre de comparaison, elle oscillait entre 130 et 150 millions de caisses ces trois dernières années, mais atteignait en moyenne de 225 millions de caisses entre 2000 et 2003. Le niveau de la récolte n'est donc pas record, mais il devrait être néanmoins suffisant pour reconstituer un stock de jus concentré, en forte baisse après plusieurs années de disette.

Comparatifs mensuel et annuel

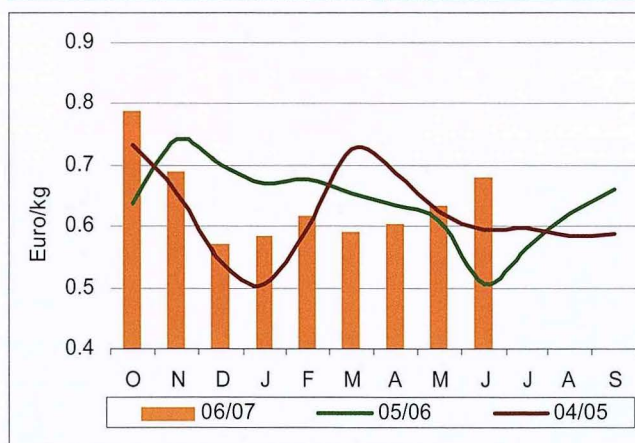
Volumes	Prix
juin 2007 / mai 2007	
↘ - 41 %	↗ + 8 %
juin 2007 / juin 2006	
↗ + 20 %	↗ + 34 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes

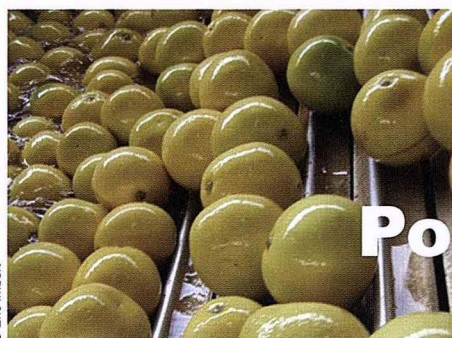


Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Juin 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2006/2007	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		06-07/05-06	06-07/04-05
Espagne	16 320	+ 17	+ 45	315 816	+ 21	+ 31
Maroc	1 791	+ 80	+ 258	7 547	- 35	- 19
Afrique du Sud	2 012	+ 10	- 58	2 012	- 1	- 64
Total	20 123	+ 20	+ 21	325 375	+ 19	+ 27



Pomelo

© Eric Imbert

JUIN 2007

L'approvisionnement du marché s'est montré légèrement supérieur à celui de l'année dernière, mais est resté très déficitaire par rapport à la moyenne. L'offre a essentiellement reposé sur les origines de l'hémisphère sud, les reliquats de fruits israéliens et floridiens ayant été limités et commercialisés durant la première quinzaine. Malgré des exportations argentines se rapprochant de la moyenne, les volumes réceptionnés dans l'UE ont été presque aussi déficitaires qu'en 2006, car une part importante des fruits a été dirigée vers la Russie, du fait de restrictions phytosanitaires très rigides pour les envois destinés à l'Europe. De plus, les volumes d'Afrique du Sud dirigés vers l'UE ont été supérieurs à ceux de l'an passé, mais sont restés nettement inférieurs à la moyenne (problème logistique ponctuel et surtout envois massifs vers le Japon en début de saison). Dans ce contexte d'offre déficitaire, les cours ont été fermes et soutenus pour les fruits de calibres 35/40. En revanche, l'abondance de calibres 45 et 50 dans l'offre sud-africaine et aussi argentine a provoqué un mouvement de baisse plus sensible des prix des petits fruits. Quelques lots de Star Ruby de Corse ont complété l'offre sur le marché français.

Plus d'info...

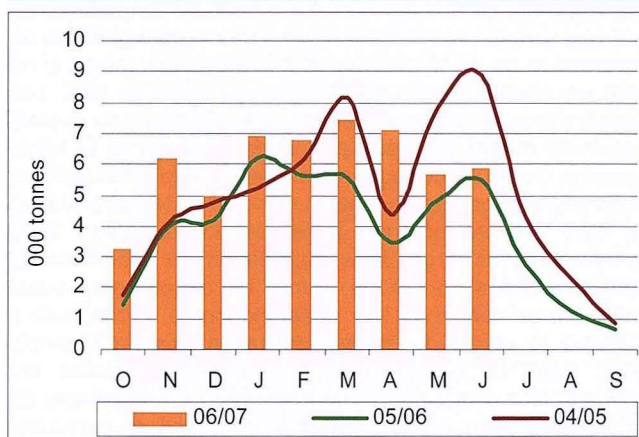
Bientôt une Indication Géographique Protégée pour le pamplemousse de Chine. En effet, l'UE et la Chine sont parvenues en août à un accord pour la reconnaissance mutuelle d'une IGP sur dix produits agricoles. Ainsi, le « pruneau d'Agen » sera protégé en Chine et le « Guanxi Honey Pomelo » bénéficiera du même régime dans l'UE.

Comparatifs mensuel et annuel

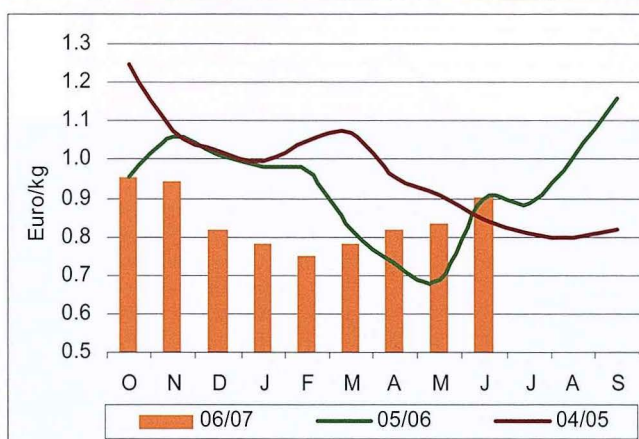
Volumes	Prix
juin 2007 / mai 2007	
↗ + 4 %	↗ + 8 %
juin 2007 / juin 2006	
↗ + 7 %	0 %

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Juin 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2006/2007	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		06-07/05-06	06-07/04-05
Afrique du Sud	4 144	+ 39	- 26	5 468	+ 10	- 37
Argentine	1 741	- 16	- 43	3 213	+ 9	- 50
Total	5 885	+ 7	- 34	8 681	+ 10	- 58



Litchi

JUN 2007	Prix stade import en Europe		
	en euros/kg	Min	Max
	Par avion		
	Thaïlande	4.50	7.00
	Par bateau		
	Thaïlande	2.00	3.50

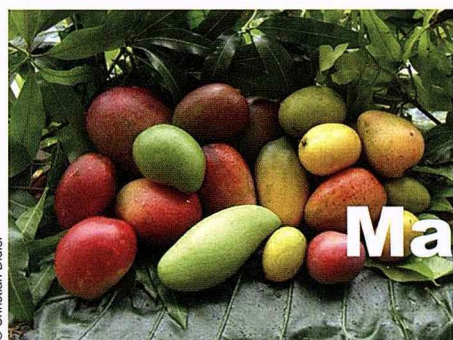
Les conditions commerciales qui ont prévalu en juin n'ont pas été favorables aux ventes de litchi. La forte concurrence des fruits de saison et le temps maussade sur une grande partie de l'Europe ont influencé la demande, restée faible tout au long du mois. Il semble, par ailleurs, que les résultats commerciaux des dernières années n'aient pas incité les pays fournisseurs à augmenter leurs exportations vers le marché européen. La Thaïlande a dominé l'approvisionnement, mais avec des volumes moins importants dont les cours sont restés assez stables et avec des variations ponctuelles.

L'essentiel de l'approvisionnement des marchés européens a été assuré par la Thaïlande tout au long du mois de juin. Il a été réalisé en majorité via les Pays-Bas, puis réparti sur les différents marchés. Les ventes aux Pays-Bas ont été fluctuantes selon les semaines. Ainsi, en début de mois, les cours s'établissaient autour de 3.50 euros/kg, mais le manque de demande contraignait les opérateurs à baisser ce prix d'environ 1.00 euro/kg afin d'inciter les acheteurs à commander et permettre ainsi l'écoulement des arrivages. Les prix restaient au même niveau les semaines suivantes, autour de 2.50 euros/kg, avec des pointes jusqu'à 2.75 euros/kg en raison de livraisons régulières et supérieures à la demande. En deuxième et troisième semaines de juin, les ventes s'accéléraient quelque peu, notamment sous l'effet de promotions organisées dans des chaînes de supermarchés en Hollande mais aussi en Allemagne. En fin de mois, les prix se raffermirent légèrement, entre 2.75 et 3.00 euros/kg, mais la qualité des fruits jusque-là satisfaisante tendait à se détériorer. Quelques lots étaient en effet affectés de moisissures et devaient être triés ou écartés de la commercialisation. En conséquence, la tendance à la hausse n'a fait que compenser les pertes

occasionnées par la détérioration qualitative des fruits. En Belgique, le marché du litchi est resté peu dynamique en juin. Les ventes régulières n'ont porté que sur des volumes limités. En fin de mois, les prix s'orientaient à la baisse et se stabilisaient autour de 2.50 euros/kg. A cette période, de petits lots de litchi de Chine étaient également proposés, mais la concurrence des produits thaïlandais gênait considérablement leur mise en marché. Proposés à 3.50 euros/kg, les fruits originaires de Chine étaient délaissés par la clientèle préférant s'approvisionner en fruits thaïlandais moins onéreux. Le marché français s'est révélé assez inégal en juin. La base de l'approvisionnement était composée de fruits de Thaïlande par bateau, dont les prix ont oscillé entre 2.00 et 3.00 euros/kg selon les semaines et la qualité. En marge de cet approvisionnement par bateau, quelques lots de litchis frais branchés par avion de la même origine, en variété à gros fruits, se commercialisaient tout au long du mois. Normalement fixées à 7.00 euros/kg, les ventes de ces fruits n'ont que rarement atteint ce niveau de prix et se sont révélées très aléatoires. Quelques lots se sont vendus rapidement, laissant penser à

une reprise de la consommation, mais s'ensuivaient le plus souvent des ventes plus lentes obligeant les opérateurs à faire des concessions sur les prix. En définitive, les cours réalisés pour ces marchandises se sont situés entre 5.50 et 6.50 euros/kg, avec même des ventes autour de 4.50 euros/kg pour des fins de lots. En première quinzaine de juin, le marché recevait également quelques lots sporadiques du Mexique par avion. Ces fruits frais ont difficilement trouvé acheteur. En première semaine, les litchis du Mexique étaient proposés à 6.00-6.50 euros/kg, mais les moyennes de vente ont été d'un niveau moins élevé compte tenu de leur oxydation rapide. Leur commercialisation devenait encore plus difficile en milieu de période. Ils s'écoulaient à prix ouvert pour les derniers arrivages réceptionnés. Il semble que la demande pour le litchi connaisse depuis deux ans une réduction sur les marchés européens. Les quantités mises en marché s'amenuisent et la commercialisation s'effectue plus difficilement. La forte concurrence des produits de saison à cette période de l'année ainsi que les prix élevés demandés en sont vraisemblablement les principales raisons.

Litchi — Prix sur le marché français au stade import — En euros/kg						
Semaines 2007	23	24	25	26	Moyenne juin 2007	Moyenne juin 2006
Par avion						
Thaïlande (branchés)	5.50-6.00	6.00-6.50	6.00-6.50	5.00-5.50	5.60-6.10	nc
Par bateau						
Thaïlande	2.50	2.00-2.50	2.00-2.50	2.50-3.00	2.25-2.60	3.25-3.55



Mangue

JUN 2007	Mangue — Estimation des arrivages — En tonnes				
	semaines 2007	23	24	25	26
	Par avion				
	Mali	70	60	50	25
	Burkina Faso	30	20	15	5
	Côte d'Ivoire	5	-	-	-
	Par bateau				
	Brésil	860	790	800	550
	Côte d'Ivoire	880	660	770	330
	Mali	330	330	440	440
Burkina Faso	200	110	220	130	
Guinée	110	110	110	90	

La commercialisation de la mangue a été particulièrement difficile tout au long du mois de juin. En dépit d'un approvisionnement en diminution progressive, l'offre globale est restée supérieure à la demande. La concurrence avec les fruits de saison a été d'autant plus vive que les conditions météorologiques demeuraient mauvaises. De surcroît, l'apparition et le développement d'attaques fongiques prononcées sur les marchandises de Côte d'Ivoire détournaient rapidement les acheteurs. Les autres origines, comme le Mali et le Burkina Faso, bénéficiaient de cette situation pour valoriser leurs produits plus sains. Les livraisons du Brésil déclinaient peu à peu et étaient partiellement compensées par des origines d'Amérique centrale.

Une conjonction inattendue de facteurs a placé le mois de juin dans un contexte particulièrement défavorable pour la commercialisation des mangues. Tout d'abord, les mauvaises conditions météorologiques sur une large partie de l'Europe occidentale n'ont pas incité les consommateurs à acheter ce produit. Par ailleurs, la concurrence des fruits de saison s'est révélée forte cette année, avec des livraisons importantes et concentrées elles aussi en raison des conditions climatiques des derniers mois. Ces produits, disponibles en quantité et à des prix orientés à la baisse, se sont souvent substitués aux fruits tropicaux dans les achats des consommateurs. Les volumes livrés par la Côte d'Ivoire ont également été importants, alors qu'ils s'amenuisent généralement en juin. Enfin, la prolifération de taches fongiques sur les mangues de cette origine a fortement perturbé leur commercialisation, avec des prix en baisse jusqu'en milieu de mois. Le problème se développait plus rapidement en seconde quinzaine de juin, obligeant les opérateurs à effectuer des ventes de dégagement de

plus en plus fréquentes. En fin de mois, la proportion de fruits écartés devenait supérieure à celle des produits écoulés. Dans ce contexte, les marchés extérieurs se fermaient rapidement et s'orientaient vers d'autres sources d'approvisionnement, ne faisant qu'amplifier les méventes. Ainsi, les fruits du Mali et du Burkina Faso plus sains se valorisaient mieux et constituaient une alternative pour les acheteurs de fruits ivoiriens.

Les autres marchés européens orientaient leur approvisionnement vers les livraisons du Mali et du Burkina Faso, en complément des arrivages du Brésil et d'Amérique centrale en diminution. En milieu de mois, le cours de ces marchandises se redressait lentement, dans la mesure où les stocks de fruits ivoiriens de qualité défectueuse pesaient fortement sur les transactions.

En raison de la situation du marché, il convient de minorer les cours des mangues de Côte d'Ivoire mentionnés ci-dessous, si on tient compte de la part des fruits écartés durant la période concernée.

Le marché de la mangue avion a été, également lourd en première moitié du mois, du fait de l'importance des livraisons des origines ouest-africaines et ceci en dépit de l'arrêt des expéditions de Côte d'Ivoire. La présence de stocks conséquents de qualité fragile (surmaturité) a entraîné des ventes de dégagement. En deuxième quinzaine du mois, les conditions de marché s'amélioraient avec la diminution des arrivages des origines ouest-africaines qui achevaient progressivement leur campagne d'exportation. C'est à cette période que les premiers arrivages du Sénégal étaient réceptionnés. Ils se vendaient sur une base de prix plus élevée, bénéficiant de l'effet de nouveauté pour des fruits de qualité satisfaisante. Quelques lots réguliers de Keitt de République dominicaine complétaient l'approvisionnement et se négociaient à des cours oscillant de 3.00 à 4.00 euros/kg selon la qualité. Des lots ponctuels du Brésil (Haden), du Soudan et de Thaïlande (variétés de type asiatique) ainsi que d'Haïti ont également été commercialisés au cours de la seconde quinzaine du mois.

Mangue — Prix au stade import — En euros

Semaines 2007		23	24	25	26	Moyenne juin 2007	Moyenne juin 2006
Par avion (kg)							
Mali	Amélie	2.20-2.50	-	-	-	2.20-2.50	nc
Mali	Kent	2.30-3.00	2.00-2.70	2.70-3.50	2.50-3.50	2.35-3.90	2.50-3.05
Burkina Faso	Kent	2.20-2.80	2.80-3.00	2.70-3.50	3.00-3.50	2.70-3.20	2.45-2.85
Côte d'Ivoire	Kent	3.50-4.00	-	-	-	3.50-4.00	3.00-3.75
Sénégal	Kent	-	-	3.50-3.80	3.50-4.00	3.50-3.90	nc
Par bateau (colis)							
Côte d'Ivoire	Kent	3.00-3.50	2.00-3.00	2.00-3.00	2.00-3.00	2.25-3.10	2.50-3.75
Mali	Kent/Keitt	2.80-3.50	2.50-3.00	3.00-4.00	4.00-4.50	3.10-3.75	2.50-3.35
Burkina Faso	Kent/Keitt	2.80-3.50	2.50-3.00	3.00-3.50	3.00-4.00	2.80-3.50	2.50-3.60



Ananas

JUN 2007	Ananas — Prix stade import		
	En euros	Min	Max
	Par avion (kg)		
	Cayenne lisse	1.60	1.85
	Victoria	2.50	3.50
	Par bateau (colis)		
	Cayenne lisse	5.00	8.00
	Sweet	4.50	7.50

Juin aura été particulièrement difficile pour les opérateurs de la filière ananas. L'arrivée sur le marché de volumes importants de Sweet d'Amérique latine, alors que la demande était plus orientée vers les fruits de saison, a considérablement perturbé les ventes tout au long du mois. La situation n'a pas été meilleure sur le marché avion, la trop grande hétérogénéité de l'offre alliée à une demande très faible n'ayant pas permis l'écoulement de volumes pourtant assez réduits. Le retour des fruits de saison a eu un effet encore plus dévastateur sur le marché du Victoria, qui s'est traduit par un désintérêt pour les petits exotiques en général et pour le Victoria en particulier.

L'augmentation tant annoncée des volumes en provenance d'Amérique latine s'est finalement produite dès le début du mois. Sans être excessifs, ils étaient néanmoins suffisamment importants pendant les deux premières semaines du mois et connaissaient un repli au cours des deux dernières. Les volumes de Sweet réceptionnés en première quinzaine ont considérablement pesé sur un marché où la demande était très orientée vers les fruits de saison. De plus, cette offre était très déséquilibrée, les lots réceptionnés étant composés pour l'essentiel de petits calibres pour lesquels il n'y avait pas de demande. Les opérateurs n'ont pas eu alors l'opportunité de se tourner vers les marchés extérieurs pour évacuer leurs fruits. Tout le monde était saturé et les marchés du Nord proposaient dès la première semaine des prix extrêmement bas. A cela, il faut ajouter une politique de prix très agressive de la part des grandes marques (Del Monte, Dole) dont les fruits étaient proposés dès la deuxième semaine à des niveaux bien inférieurs que d'habitude. Alors que des stocks se constituaient, les cours ont commencé à chuter. Sur le marché du Cayenne, le volume de l'offre n'a cessé

de décliner tout au long du mois. Les lots réceptionnés étaient tellement réduits que le Cayenne se positionnait sur un créneau de niche. L'offre en Sweet, dont les cours étaient aussi bas que ceux du Cayenne, exerçait une pression supplémentaire. Dans l'ensemble, les ventes de Cayenne ont été compliquées par les cours du Sweet qui étaient de niveau équivalent, même si certains opérateurs, dont les ventes se faisaient exclusivement en France, annonçaient des cours supérieurs à ceux donnés ci-dessous. La confirmation, dès la deuxième semaine, de la réduction de l'offre latino-américaine n'a pas eu l'effet positif escompté sur les cours, bien au contraire. En effet, la deuxième quinzaine a été encore pire pour les opérateurs d'ananas et s'est résumée à la gestion des stocks, dont le marché a eu beaucoup de mal à se débarrasser en l'absence de demande. Tout au long de cette période, les prix étaient très ouverts, et parfois même très bas (inférieurs souvent à 4.5 euros/colis). Fin juin, le marché restait engorgé et, malgré l'annonce de volumes d'Amérique latine en baisse, les cours ne semblaient pas remonter pour autant. Au cours de cette quinzaine, l'offre en Cayenne, déjà très

réduite en volume, a également connu des soucis sur le plan qualitatif. Une bonne partie des lots réceptionnés étaient soit surmatures, soit très ternes, ce qui ne facilitait pas leur écoulement. Le marché avion n'aura pas été meilleur tout au long du mois. Dans l'ensemble, on retiendra que l'offre était non seulement très réduite, mais aussi irrégulière sur le plan qualitatif. Les consommateurs, plutôt que d'acheter des fruits ternes ou surmatures, préféraient les fruits de saison disponibles en quantité et à bas prix. Même les lots de « pains de sucre » du Bénin, habituellement très réguliers en termes de qualité, perdaient tout attrait et peinaient en fin de mois à se vendre au-delà de 1.90 euro/kilo. La situation de marché du Victoria a été encore plus désastreuse. Aux problèmes de qualité, il faut ajouter également un désintérêt complet pour ce petit exotique. Si les fruits de la Réunion et de Maurice restaient les plus importants, avec parfois des lots problématiques écoulés à des prix dérisoires (0.50 à 1.00 euro/colis), de nombreux opérateurs envisageaient dès la fin du mois de suspendre leurs approvisionnements, surtout ceux en provenance de Maurice.

Ananas — Prix en euros stade importation en France — Principales origines					
Semaines 2007		23	24	25	26
Par avion (kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.75-1.85	1.75-1.85	1.70-1.80	1.65-1.80
	Cameroun	1.75-1.85	1.75-1.85	1.70-1.80	1.65-1.80
	Côte d'Ivoire	1.75-1.85	1.75-1.85	1.75-1.80	1.70-1.80
	Ghana	1.60-1.70	1.60-1.70	1.60-1.75	1.60-1.75
Victoria	Côte d'Ivoire	3.00	3.00	3.00	2.50-3.00
	Ghana	3.00	3.00	3.00	2.50-3.00
	Réunion	3.00-3.40	3.00-3.40	3.00-3.40	3.00-3.50
	Maurice	3.00-3.20	3.00-3.20	3.00-3.20	2.50-3.00
	Afrique du Sud	3.00	3.00	3.00	2.50-3.00
Par bateau (colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	6.00-8.00	6.00-8.00	5.00-7.00	5.00-8.00
	Ghana	5.50-7.50	5.50-7.50	5.00-7.00	5.00-6.00
Sweet	Côte d'Ivoire	6.50-7.50	5.50-7.50	5.00-7.00	4.50-6.00
	Cameroun	6.50-7.50	5.50-7.50	5.00-7.00	4.50-6.00
	Ghana	6.50-7.50	5.50-7.50	5.00-7.00	4.50-6.00
	Costa Rica	5.50-7.00	5.00-7.00	5.00-6.00	4.50-6.00



JUIN 2007

Le premier semestre 2007 a vu de grands changements dans le commerce des reefers spécialisés. Le dégraissage du secteur à partir de 2002-03, après sept années de retours sous le seuil de rentabilité, s'est accéléré avec la vente par Zodiac Maritime, un des derniers acteurs, de ses navires. De l'autre, la polarisation entre les reefers spécialisés et les conteneurs réfrigérés s'est poursuivie : entre novembre 2006 et fin mai 2007, 82 % des exportations de fruits d'Afrique du Sud vers l'Europe ont été transportées par des lignes conteneurs, contre 73 % pendant la même période en 2005-06. Le Chili, plus gros exportateur de fruits de l'hémisphère sud, a expédié environ 100 000 palettes de plus de fruits en conteneurs pendant cette même période, l'équivalent de 20 bateaux.

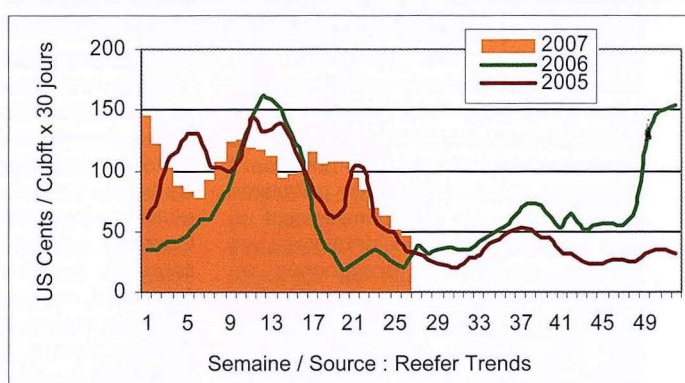
Mais les trois changements ayant eu le plus d'impact à court terme concernent la façon dont le plus gros opérateur, Seatrade, et les deux plus importants affréteurs de capacité spot du monde, CoMaCo de Turin et la Great White Fleet de Chiquita, ont modifié leurs stratégies d'affrètement. Avec Seatrade, plutôt centré sur le transport maritime industriel, CoMaCo s'occupant de navires en Time Charter et Chiquita/GWF élaborant des relations stratégiques à long terme avec NYKLC/Eastwind, il y a eu des modifications majeures dans le volume de transactions spot et dans l'utilité de la flotte reefer. La conséquence de ce changement fondamental dans la dynamique offre/demande est la soudaine et dramatique pénurie pour le marché spot de navires modernes, économes en carburant et équipés pour l'arrimage de conteneurs sur le pont. Bien que ce marché soit calme actuellement, comme chaque été, le prix d'affrètement d'un navire moderne reflète sa rareté. On peut affréter un navire solide construit au milieu des années 1980 pour 35c/cbft, mais on ne trouve pas de vaisseau plus performant datant du milieu des années 1990 offrant la possibilité d'arrimer des conteneurs sur le pont pour moins de 65c/cbft ! Les effets à plus long terme seront probablement ressentis latéralement par des concurrents qui n'ont pas les mêmes équipements, mais aussi verticalement dans les diverses chaînes d'approvisionnement, les producteurs équatoriens de banane qui vendent au commerce spot local étant vraisemblablement les plus exposés. Si le prix du carburant reste aussi élevé, les armateurs et opérateurs de navires plus anciens et plus gourmands seront obligés de les désarmer ou de les démolir s'ils ne peuvent s'assurer de tarifs conteneurs assez élevés sur des voyages ponctuels pour au moins couvrir leurs coûts. Cependant, si les marchés destinataires de banane ne peuvent pas couvrir le coût CAF, l'affréteur et/ou le producteur peuvent commencer à calculer leurs pertes dès le chargement du navire ! Ce changement dans les logistiques des reefers spécialisés pourrait même imposer une modification de la structure de l'industrie bananière équatorienne avec davantage de fruits faisant l'objet de contrats. Dans ce cas, le prix minimum de référence établi par l'Etat sera plus facile à défendre. Côté désavantages, la réduction de capacité totale de reefers spécialisés met l'initiative pour le développement de nouveaux marchés entre les mains des lignes conteneurs. Si tous les navires disponibles sont pris par des Time Charters ou liés par des contrats d'affrètement, la possibilité de regagner des parts de marché ou de créer de nouvelles voies commerciales n'existe plus. Le taux moyen du marché spot à 98c/cbft est supérieur de plus de 40 % au prix de 2006. Mais, au vu de l'énormité des changements survenus, ce chiffre est-il toujours un indicateur de la santé du secteur ? Un signe du changement est l'urgence dans laquelle les négociations des affrètements de douze mois ont débuté. Auparavant, ces transactions étaient finalisées plutôt en octobre et novembre, mais plusieurs contrats importants ont déjà été signés. Cela doit découler en partie de la décision de CoMaCo, affréteur de banane, de mettre la main sur autant de navires modernes en Time Charter à long terme pour assurer son changement de stratégie. D'abord, Del Monte a prolongé l'affrètement de deux des navires les plus modernes de la flotte, les navires-jumeaux Lombok et Luzon Strait exploités par Seatrade pour trois ans jusqu'à fin 2010 avec une augmentation de tarif de 15 %, donnant un TCE approchant les 100c/cbft. Deuxièmement, le contrat d'octobre à mai pour les tomates des Canaries, indicateur du marché de l'affrètement, a été conclu en juin, deux mois plus tôt que d'habitude. Mais l'affrètement longue durée le plus significatif a été signé par l'affréteur russe

Marchés spots — Moyennes mensuelles

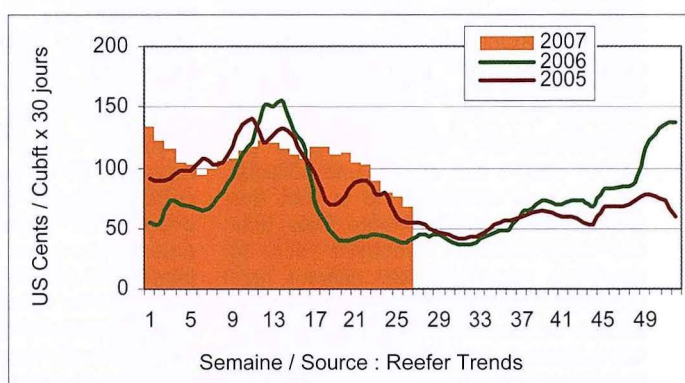
US\$/cents/ cubic foot x 30 jours	Grands reefers		Petits reefers	
	Juin	1er semestre	Juin	1er semestre
2007	59	98	71	105
2006	27	68	43	77
2005	47	95	64	97

Évolution du marché par semaine

Grands reefers (450 000 cuft)



Petits reefers (330 000 cuft)



JFC/Bonanza, qui s'est emparé des trois Santas brise-glace (464'cbft construits en 1999-00, Lucia, Maria et Catharina, actuellement affrétés par Geest) sur la base d'un Time Charter de trois ans pour lequel il déboursait 110c/cbft. Le changement de la structure de l'affrètement conjugué au coût élevé du carburant pourrait également accélérer la fin des vieilles unités de la flotte reefer. Il sera de plus en plus difficile de justifier leur utilisation si à l'avenir il n'y a pas de pic de haute saison en raison du transport de banane et/ou de fruits dans des conteneurs ou sur des lignes régulières, et également s'il n'y a pas de pic de transport de calamar de l'Atlantique sud. Ceux qui exploitent de vieux navires sur le marché spot sont sous pression pour trouver une place pour leur flotte. L'alternative est la vente (mais à qui ?) ou la casse. Quel est l'impact des changements en cours, en particulier en ce qui concerne les deux grands pools de reefers exploités par NYKLC et Seatrade ? Un pool est une sécurité quand les temps sont difficiles et les marchés mauvais car il protège l'armateur des effets du déséquilibre de capacité. Il permet aussi aux opérateurs d'exploiter un nombre critique de navires pour créer et développer certains flux. Mais travailler avec un pool est plus exposé dans un marché fort. Il est bien plus difficile de justifier tel et tel retour sur un navire d'un pool quand un tonnage équivalent est beaucoup plus rémunérateur dans un contrat spécifique avec un affréteur spécifique. La demande de navires modernes, économes et équipés pour l'arrimage de conteneurs sur le pont devient de moins en moins élastique et les pools risquent de subir davantage de pression de la part des armateurs des navires les plus demandés.