

Repères

Octobre 2005

Les principaux produits

En parts des volumes et des dépenses totales de fruits du mois en France

En %	Volumes	Dépenses
Raisin	21	25
Pomme	24	19
Banane	10	13

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	21
Avocat.....	23
Orange.....	24
Pomelo.....	25
Petits agrumes.....	26
Litchi	27
Mangue.....	28
Ananas.....	29

Oct. 2005 / Oct. 2004

Prix	↗	Vol.	↗
------	---	------	---

Raisin

Le marché du raisin s'est montré plus satisfaisant que l'année dernière, malgré une plus grosse campagne italienne et une récolte française identique. Des conditions climatiques favorables ainsi qu'une qualité très satisfaisante des fruits ont permis un écoulement relativement fluide. Les prix affichent des niveaux supérieurs à ceux de l'an passé.

Oct. 2005 / Oct. 2004

Prix	↘↘	Vol.	↗
------	----	------	---

Pomme

L'écoulement des disponibilités de la campagne 2005 n'a pu réellement débuter que vers la mi-octobre, avec plus d'un mois de retard. Les stocks importants de la campagne précédente et ceux de l'hémisphère sud ont maintenu une situation de crise sans précédent, marquée par des prix au plus bas (- 25 %). L'offre, pauvre en gros calibres, est restée principalement orientée vers le marché national et celui d'outre-mer, alors que marchés allemand et espagnol ont continué d'être difficiles.

Oct. 2005 / Oct. 2004

Prix	↗↗	Vol.	↘
------	----	------	---

Banane

Octobre a failli à sa réputation de mois difficile et de quelle manière ! Le cumul des arrivages africains et antillais est resté significativement déficitaire. De plus, les distributeurs ont contribué à relancer les ventes sur le marché domestique, qui étaient atones en septembre. Les sorties à l'export ont été plus dynamiques, en particulier vers les pays de l'Europe du Nord. Dans ce contexte, les prix ont continué de dépasser les niveaux réalisés les saisons précédentes.

Page

Un éclairage sur la situation et les prix du fret maritime.

Fret maritime..... 30

Fret maritime

Le mois d'octobre illustre la vulnérabilité du secteur du transport par reefer à des variables qu'il ne maîtrise pas, et souligne en particulier les risques que doit supporter un armateur de navire reefer, surtout pour des quantités Spot.

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 historiques proviennent de la banque de données POMONA exploitée par le Cirad avec son accord. 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. Les illustrations sont reproduites avec l'aimable autorisation de Fabrice Le Bellec (Cirad-filor).

Banane

Comparatif mensuel oct. 2005 / sept. 2005

Prix	Volumes
↘ - 6 %	↗ + 10 %

Comparatif annuel oct. 2005 / oct. 2004

Prix	Volumes
↗ + 54 %	↘ - 8 %

OCTOBRE 2005



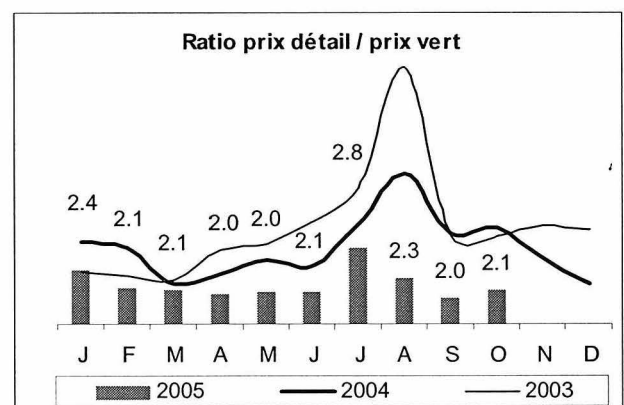
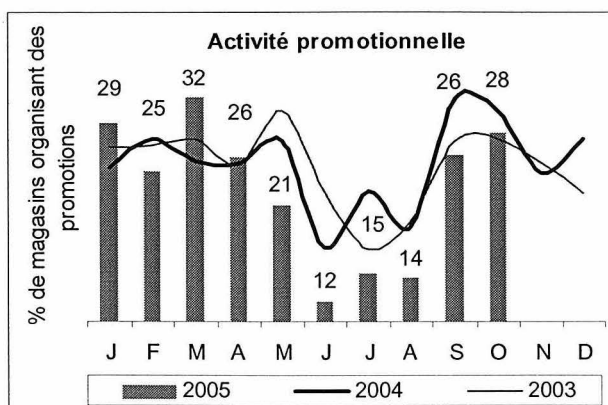
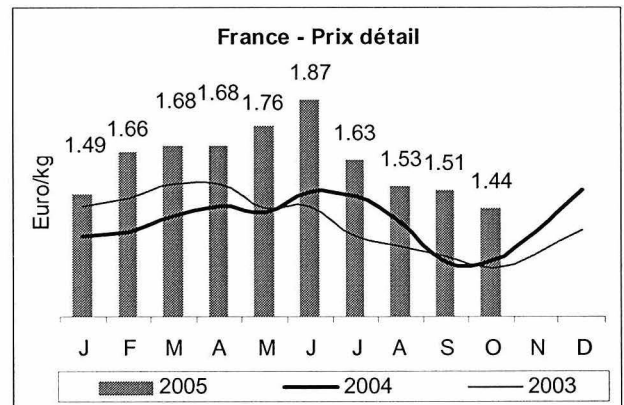
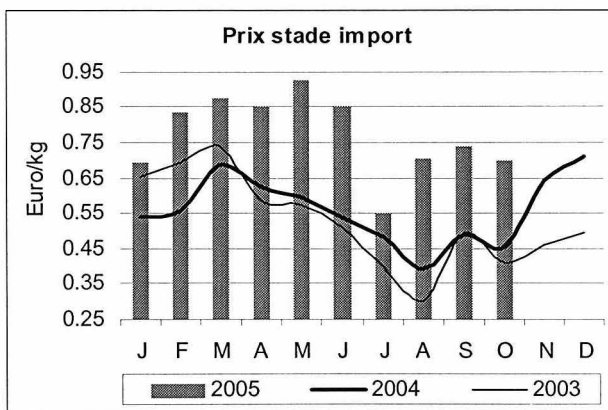
Octobre a failli à sa réputation de mois difficile et de quelle manière ! Le cumul des arrivages africains et antillais est resté significativement déficitaire. De plus, les distributeurs ont contribué à relancer les ventes sur le marché domestique, qui étaient atones en septembre. Les sorties à l'export ont été plus dynamiques, en particulier vers les pays de l'Europe du Nord. Dans ce contexte, les prix ont continué de dépasser les niveaux réalisés les saisons précédentes.

Le marché a continué de survoler très largement les performances des années passées, octobre étant un mois traditionnellement difficile pour la banane. D'une part, les arrivages globaux sont restés significativement inférieurs à la normale (- 12 % par rapport à la moyenne triennale). Le déficit d'apports antillais s'est atténué, mais est resté très marqué (- 30 % par rapport à la moyenne triennale). Il a permis de compenser des volumes

africains légèrement supérieurs à la moyenne des trois dernières saisons (+ 3 % pour la Côte d'Ivoire et + 2 % pour le Cameroun). D'autre part, le rythme des ventes s'est significativement redynamisé sur le marché local, après un mois de septembre plutôt terne. Les actions promotionnelles, peu nombreuses depuis le printemps, sont revenues à un niveau moyen, alors que les distributeurs consentaient

parallèlement à réduire sensiblement leurs marges (- 8 % par rapport à la moyenne triennale). De plus, les sorties vers les marchés export ont continué d'être très fluides, en raison principalement d'un manque plus vif de licences dollar ainsi que d'apports canariens toujours limités. Le prix moyen mensuel affiche une progression record de près de 70 % par rapport à la moyenne triennale.

Marché français de la banane — Indicateurs



Marché européen de la banane — Indicateurs

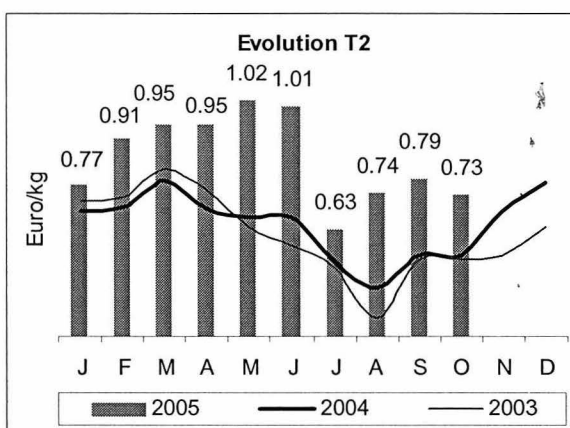
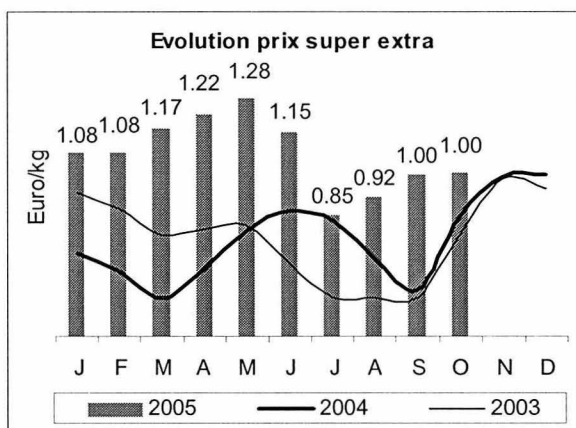
Principales origines en Europe

En tonnes	Octobre 2005	Comparatif (en %)		Cumul saison 2005	Comparatif saisons (en %)	
		2005/2004	2005/2003		2005/2004	2005/2003
Martinique	19 051	- 19	- 28	175 835	- 17	- 22
Guadeloupe	4 837	- 15	- 43	41 135	- 33	- 45
Canaries	24 407	- 3	- 21	259 174	- 19	- 17
Côte d'Ivoire	19 638	+ 11	+ 11	168 477	- 4	- 2
Cameroun	25 999	+ 1	- 3	210 664	- 7	- 8

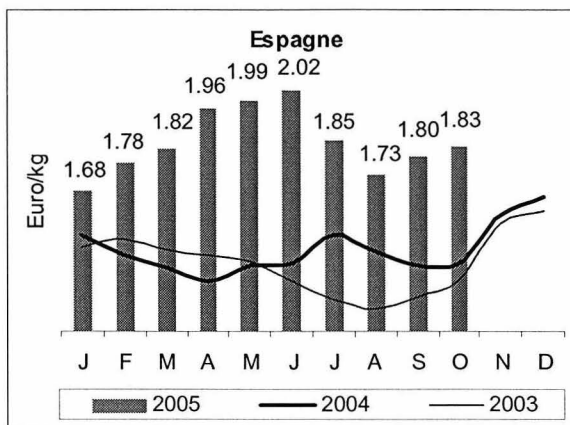
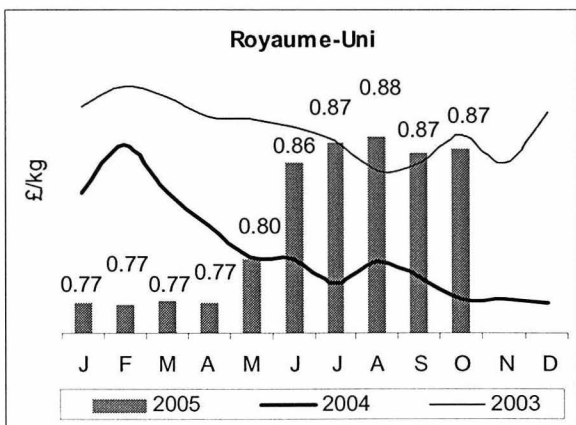
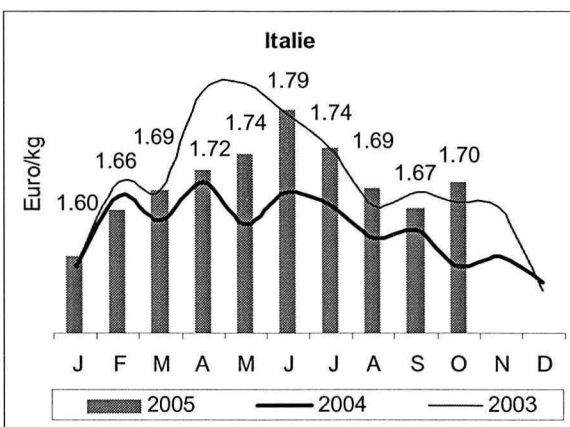
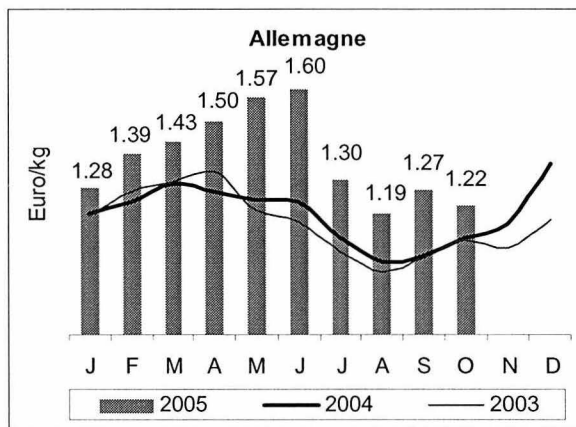
En indice (base 100 : octobre 2004)

Dollar	ND	ND	ND	ND	ND	ND
--------	----	----	----	----	----	----

Prix vert en Europe



Prix détail en Europe



Sources : Cirad, SNM, TW Marketing Consulting

Avocat

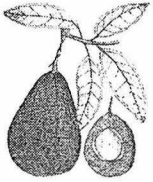
OCTOBRE 2005

Comparatif mensuel oct. 2005 / sept. 2005

Prix \nearrow + 17 %
Volumes \searrow - 33 %

Comparatif annuel oct. 2005 / oct. 2004

Prix \nearrow + 62 %
Volumes \searrow - 14 %



Une fois encore, le marché est brusquement passé du surapprovisionnement de septembre à un sous-approvisionnement marqué (- 12 % par rapport à la moyenne). Pourtant, les opérateurs chiliens ont atteint leur objectif de s'imposer comme fournisseurs de référence en octobre, en exportant des volumes aussi soutenus qu'en 2004. Cependant, la présence mexicaine a été beaucoup plus légère que les autres campagnes, les exportateurs ayant privilégié le marché des Etats-Unis. Les prix sont remontés en flèche, pour atteindre un niveau très satisfaisant en fin de mois.

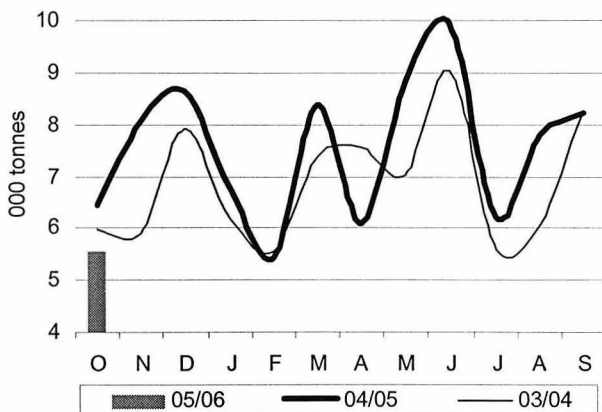
Le Mexique, origine traditionnellement leader de l'approvisionnement en début de campagne d'hiver, a offert des volumes inférieurs de 40 % à la moyenne triennale. Malgré le lancement d'une campagne de promotion initiée par l'association des producteurs et exportateurs d'avocat du Michoacán, les opérateurs sont restés prudents et ont continué de favoriser le marché américain. A

l'inverse, le Chili a confirmé sa volonté de devenir un fournisseur majeur en assurant 40 % de l'offre européenne, malgré une production déficitaire d'environ 15 %. L'offre a été mieux répartie que l'an passé, tant géographiquement (trois marchés cibles : Royaume-Uni, France et Espagne) que dans le temps. Quelques lots en provenance d'Afrique du Sud et du Kenya ont complété

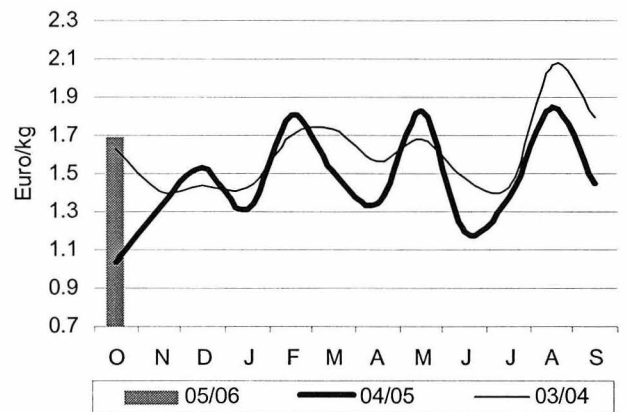
l'offre. Les prix du Hass, à peine rentables en début de mois, dépassaient les 8 euros/colis en fin de mois. Dans ce contexte, le marché du vert s'est montré satisfaisant pour les fruits de qualité, d'autant que l'offre a été déficitaire en raison d'un démarrage tardif de la campagne israélienne. Les fruits ont été principalement commercialisés hors de l'hexagone.

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Octobre 2005	Comparatif (en %)		Cumul saison 2005/2006	Comparatif saisons (en %)	
		2006/2005	2006/2004		05-06/04-05	05-06/03-04
Espagne	873	- 17	- 12	873	- 46	- 35
Mexique	1 271	- 21	- 50	2 825	- 44	- 49
Israël	494	- 26	- 31	494	- 26	- 31
Chili	2 178	+ 4	+ 177	3 762	+ 7	+ 201
Kenya	143	- 49	- 66	7 811	- 1	- 22
Pérou	-	- 100	-	8 408	+ 30	+ 73
Afrique du Sud	577	+ 32	+ 11	19 648	+ 49	+ 30
Total	5 536	- 14	- 7	43 821	+ 14	+ 13

Orange

OCTOBRE 2005

Comparatif mensuel oct. 2005 / sept. 2005

Prix	Volumes
↗ + 12 %	↘ - 69 %

Comparatif annuel oct. 2005 / oct. 2004

Prix	Volumes
↘ - 7 %	↘ - 48 %



La campagne de l'hémisphère sud, jusqu'alors sans relief, s'est assez bien terminée. L'offre a été déficitaire, principalement en raison d'un démarrage très tardif de la campagne de Naveline d'Espagne. Les cours des dernières Valencia de l'hémisphère sud, qui ont représenté l'essentiel de l'offre, ont pu être revalorisés et sont revenus à un niveau moyen.

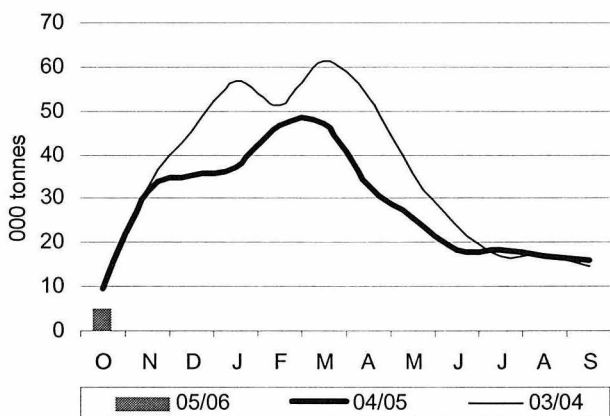
L'offre s'est montrée inférieure à la moyenne. Pourtant, les disponibilités en tardives d'Afrique du Sud (Valencia, Midnight et Delta) ont été relativement larges, malgré des volumes déficitaires réceptionnés en octobre. Des stocks significatifs étaient disponibles en début de mois, dus à des exportations globales d'Afrique du Sud vers l'UE durant la saison 2005 en progression d'environ 5 % par rapport

à l'an passé et à un retard de commercialisation en début de saison. Néanmoins, les arrivages d'Argentine, très importants en octobre 2004, sont revenus à la moyenne. Mais surtout, la campagne de Naveline d'Espagne a démarré très tardivement. Les arrivages, d'ordinaire significatifs à partir de mi-octobre, n'ont réellement commencé à se développer qu'en toute fin de mois. Ce retard s'explique

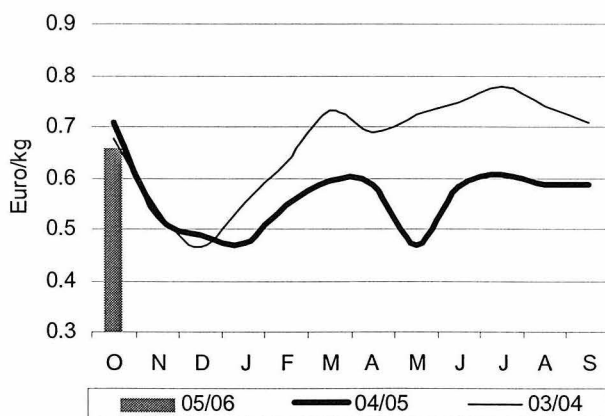
par un manque de maturité des fruits en octobre, cumulé à une stratégie d'étalement des volumes liée à un important déficit de production (séquelles du gel de l'hiver 2005, cf. **Fruitrop 128**). La demande s'est montrée d'un bon niveau pour la saison. Les prix se sont nettement raffermis, notamment pour les calibres moyens (72/88 pour un conditionnement en colis de 15 kg).

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Octobre 2005	Comparatif (en %)		Cumul saison 2005/2006	Comparatif saisons (en %)	
		2006/2005	2006/2004		05-06/04-05	05-06/03-04
Espagne	1 923	- 61	- 69	1 923	- 61	- 69
Afrique du Sud	3 059	- 34	- 13	49 543	+ 8	+ 10
Total	4 982	- 48	- 49	51 466	- 4	- 7

Pomelo

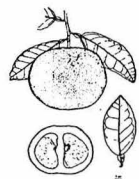
OCTOBRE 2005

Comparatif mensuel oct. 2005 / sept. 2005

Prix \uparrow + 16 %
Volumes $\uparrow\uparrow$ + 220 %

Comparatif annuel oct. 2005 / oct. 2004

Prix \downarrow - 8 %
Volumes \downarrow - 14 %



L'approvisionnement a été particulièrement léger et principalement constitué des derniers fruits d'Afrique du Sud et du Honduras. L'offre cubaine a été quasi nulle. De plus, les origines d'hiver n'ont été que peu présentes (fort déficit floridien, faiblesse de calibrage des fruits turcs, fêtes juives en Israël). Dans ce contexte, les prix affichent un niveau très soutenu pour la plupart des origines, malgré une demande en agrumes ralentie par la douceur des températures. Seul le Honduras réalise une performance en demi-teinte.

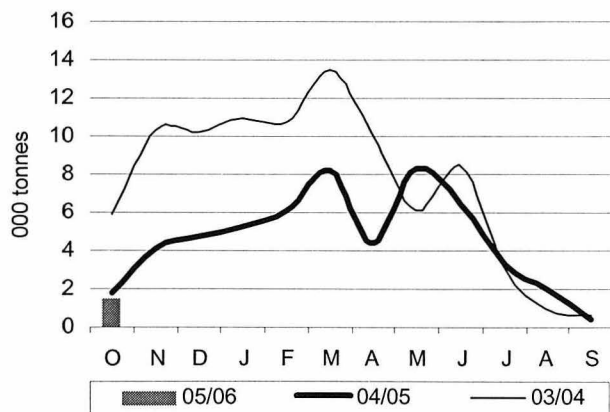
L'offre globale s'est montrée légère. Les origines d'hiver, qui assurent normalement l'essentiel de l'approvisionnement à partir de mi-octobre, ont été discrètes. La Floride, qui accuse pour la deuxième année consécutive un déficit historique, a été quasi absente. Les apports israéliens et turcs ne se sont développés que tardivement. De plus, la présence cubaine a été marginale, la principale

plantation ayant été touchée par un cyclone cet été. L'approvisionnement du marché a surtout reposé sur les derniers lots d'Afrique du Sud, les fruits du Honduras et quelques lots mexicains. La demande s'est montrée inférieure à la normale, en raison de températures peu favorables à la consommation d'agrumes et de prix relativement élevés. Cependant, elle s'est avérée suffisante au vu de la

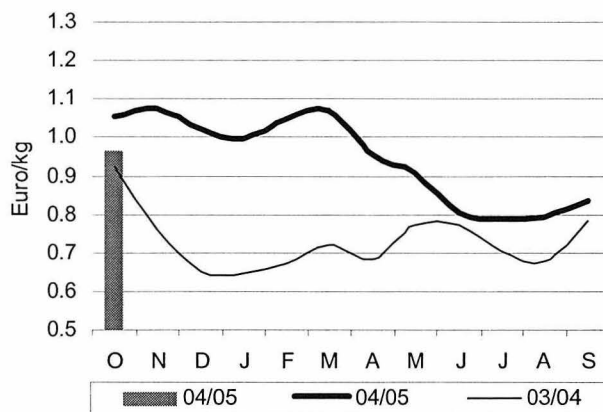
faiblesse des volumes disponibles. Néanmoins, les ventes du Honduras ne se sont réellement accélérées qu'après la fin de la campagne de l'Afrique du Sud et la baisse des tarifs au niveau de ceux de la campagne 2003. Les cours affichent un niveau supérieur à la moyenne pour les autres origines.

Estimations des mises en marché en France

Volumes



Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Octobre 2005	Comparatif (en %)		Cumul saison 2005/2006	Comparatif saisons (en %)	
		2006/2005	2006/2004		05-06/04-05	05-06/03-04
Israël	768	+ 10	- 38	768	+ 10	- 38
Floride	185	+ 602	- 95	185	+ 602	- 95
Turquie	540	- 17	- 16	540	- 17	- 16
Total	1 493	- 14	- 75	1 493	- 75	- 14

Petits agrumes

OCTOBRE 2005

Comparatif mensuel oct. 2005 / sept. 2005

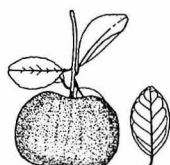
Prix
 ↘ - 27 %

Volumes
 ↗↗↗

Comparatif annuel oct. 2005 / oct. 2004

Prix
 ↗ + 1 %

Volumes
 ↗ + 14 %



La saison a commencé sous de meilleurs auspices qu'en 2004 pour les opérateurs espagnols, pratiquement seuls sur le marché en octobre. Les ventes, quoique loin d'avoir été euphoriques notamment en raison de températures encore sensiblement supérieures aux normales saisonnières, ont atteint un meilleur niveau qu'en octobre 2004. Les prix sont relativement satisfaisants pour les variétés améliorées sur lesquelles s'est concentrée la demande.

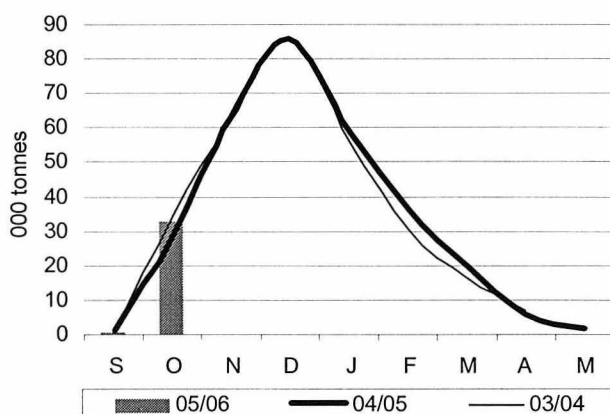
Malgré un verger de clémentiniers précoces toujours en croissance, les volumes disponibles en 2005/2006 n'ont été que moyens, après une campagne 2004/2005 particulièrement chargée. Près de 50 % du verger de Marisol a été reconverti et les variétés de substitution, précoces et améliorées, comme Oronules, Loretina et Clemenpons ne montent que progressivement en puissance. L'été indien, qui semble devenir un acteur

obligé du marché en octobre, a eu tout comme l'an passé une incidence négative sur la demande de clémentines et d'agrumes en général. Cependant, les ventes globales ont été d'un meilleur niveau qu'en 2004, vraisemblablement grâce à une maturité qui, quoique tardive, s'est montrée plus aboutie que celle de l'an passé. La progression de la part des variétés améliorées dans l'offre globale a aussi joué favorablement.

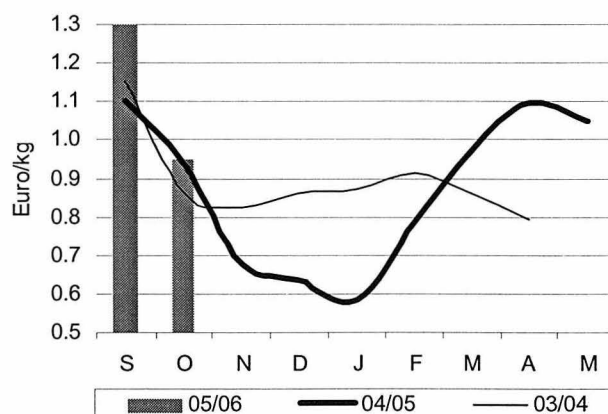
D'ailleurs, si les ventes d'Oronules ont été régulières et d'un assez bon niveau, celles de Marisol ont été particulièrement difficiles, notamment durant la deuxième quinzaine. Les prix, en forte baisse en milieu de mois, affichent un niveau assez satisfaisant pour les variétés améliorées. Quelques premières Fines du Maroc ont complété l'offre en fin de mois.

Estimations des mises en marché en France

Volumes



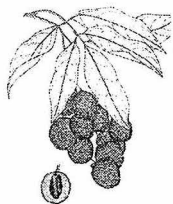
Prix stade import



Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Octobre 2005	Comparatif (en %)		Cumul saison 2005/2006	Comparatif saisons (en %)	
		2006/2005	2006/2004		05-06/04-05	05-06/03-04
Espagne	32 606	+ 14	- 4	33 147	+ 10	- 4
Maroc	113	- 21	- 82	113	- 21	- 82
Total	32 719	+ 14	- 5	33 260	+ 10	- 6

Litchi



Contrairement au mois d'octobre 2004 où l'interruption de l'approvisionnement en litchi avait été de l'ordre d'une dizaine de jours, octobre 2005 marque une pause de près d'un mois durant laquelle le litchi a été totalement absent de la gamme des fruits exotiques. Il faudra attendre début novembre pour le voir réapparaître sur les marchés européens, avec le démarrage des campagnes d'exportation des pays de la zone de l'Océan indien (île Maurice, Réunion, Afrique du Sud et Madagascar).

L'approvisionnement en litchi du marché français s'est rapidement tari en début de mois, laissant la place totalement vide. La campagne d'expédition d'Espagne s'est achevée aussi précocement qu'elle avait commencé. Elle aura en fait duré de la mi-août à la fin septembre, avec des livraisons assez inégales. Le début de campagne a été marqué par la commercialisation de volumes importants par rapport à la production du pays. La fructification s'est opérée sur une période ramassée ne favorisant pas l'extension de la campagne. Les volumes ont décliné soudainement fin août-début septembre, pour reprendre un peu plus tard avec de nouvelles variétés. Les opérateurs tentés de retenir les livraisons pour garantir des prix élevés n'ont pas pu spéculer longtemps, tant la diminution des quantités s'est effectuée rapidement. La rétention des fruits avant expédition comportait également un risque, celui de voir leur qualité se détériorer et influencer sur les prix de vente. Les derniers lots se sont négociés entre 5.00 et 8.00 euros/kg selon la qualité des fruits. La moyenne des prix est vraisemblablement plus proche de 5.00 euros/kg que de 8.00 euros/kg.

La campagne d'Israël s'achevait également fin septembre avec des lots de fruits de fin de campagne, c'est-à-dire de qualité variable. De nombreux fruits étaient mous ou bien présentaient une coque indurée. La vente de fruits de cette origine semble avoir été un peu plus longue dans les pays nord-européens qui détenaient peut-être des stocks plus importants. Ainsi, on a noté la présence de fruits israéliens en première décade d'octobre aux Pays-Bas et en Belgique. Les opérateurs de ces pays ont admis que la qualité des derniers fruits mis en vente était dégradée. Les litchis, de petite taille, présentaient un aspect peu attractif et certains étaient écrasés au fond des cartons. Les prix de vente ont atteint environ 3.50 euros/kg pour ces fruits acheminés par voie maritime. La campagne de commercialisation des litchis de l'Océan indien devrait débuter sans précocité particulière, contrairement à l'année dernière, selon les informations provenant des différentes origines. Ainsi, l'île Maurice devrait entamer la campagne de cette zone de production début novembre. Elle devrait être suivie par la Réunion et Madagascar en milieu de mois, voire en troisième semaine de

novembre pour les fruits transportés par avion. Dans ce concert d'origines, l'Afrique du Sud annonce un démarrage de campagne avion assez précoce, peut-être début novembre. Cette origine semble se préparer à une campagne d'amplitude moyenne, en raison d'une production en baisse cette année et de conditions de marché en Europe pas toujours intéressantes compte tenu de la concurrence de Madagascar. L'Afrique du Sud tente plutôt de placer ses produits sur les marges du marché européen, c'est-à-dire sur des marchés particuliers, avant ou après les flux malgaches, en privilégiant un produit de qualité supérieure. La campagne de Madagascar par bateau s'annonce importante en volume, qui pourrait dépasser celui des expéditions de la campagne 2004/2005. L'interrogation traditionnelle à la veille du démarrage de cette campagne reste : le marché européen pourra-t-il absorber ces tonnages croissants et sur quelle base de prix ? L'érosion permanente des prix, observée depuis plusieurs années, s'accroît et remet peu à peu en cause un certain nombre d'éléments économiques constitutifs de la filière litchi malgache.

OCTOBRE 2005

Estimations d'exportation vers l'Europe en tonnes

Madagascar	20 000 - 25 000
Afrique du Sud	3 000 - 4 000
Réunion	200-300
Maurice	100-200

Un suivi hebdomadaire du marché européen de la mangue disponible pendant la campagne d'Afrique de l'Ouest.

Prix import, estimation des volumes mis en marché, tendance, etc.

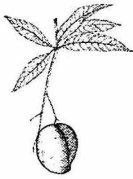


Pierre Gerbaud

Renseignements :
322, rue de la Tour - Centra 149
94566 Rungis cedex - France

Tél : 33 (0)1 46 87 47 41
Mob : 33 (0)6 77 76 11 56
pierregerbaud@hotmail.com

Mangue



Après un regain de demande et de consommation en début de mois, le marché est resté au bord d'un dérapage dangereux sans pour autant chuter, alors que les circonstances d'approvisionnement l'y incitaient. Le Brésil a dominé l'approvisionnement européen en octobre. Moins représentée sur le marché français, cette origine laissait la place aux marchandises d'Israël et d'Espagne qui achevaient ou poursuivaient leurs campagnes d'exportation. Les cours se sont établis selon la variété et le mode de transport utilisé, entraînant un large éventail de prix.

Les Keitt d'Israël ont été majoritaires en France, alors que les marchés du nord de l'Europe enregistraient des envois pléthoriques du Brésil. Les opérateurs israéliens ont préféré orienter leurs marchandises vers la France afin d'éviter la concurrence directe du Brésil. Durant la première quinzaine, le marché français a ainsi été préservé de l'effondrement des cours des Tommy Atkins du Brésil, qui plongeait les marchés du nord dans une forte crise (prix des Tommy Atkins du Brésil inférieur à 2.00 euros/colis). Les Keitt profitaient grandement de cette situation, avec des prix de vente assez réguliers malgré une coloration moyenne. Les faibles tonnages de Tommy Atkins du Brésil se vendaient à la baisse compte tenu de la situation du marché européen, sans pour cela sombrer en deçà du seuil des 2.00 euros/colis. Les produits brésiliens de qualité satisfaisante et de bon calibre obtenaient même des cours proches de la normale. Le démarrage des exportations de Kent du Brésil s'effectuait correctement à des prix assez élevés (seule origine proposant cette variété à ce moment). Ce démarrage précoce s'est caractérisé par une qualité ponctuellement défectueuse en termes de coloration,

de tenue et de développement de maladies cryptogamiques. L'Espagne a été la seconde source d'approvisionnement en France, avec des lots d'Osteen auxquels se sont ajoutés des lots plus modestes de Kent vendus à un cours supérieur. Leur commercialisation s'est poursuivie de façon régulière, les prix se renforçant même en deuxième partie du mois. La variété Osteen constituait une alternative entre les Keitt d'Israël de qualité basique et les premières Kent du Brésil, plus onéreuses si acheminées par avion et de qualité moins attractive si transportées par bateau. Les fruits espagnols ont trouvé un créneau commercial intéressant, surtout au travers des circuits de distribution traditionnels ou des chaînes de supermarchés de proximité. Les détaillants ont apprécié cette mangue européenne aux couleurs marquées et à la saveur satisfaisante, n'égalant pas toutefois la Kent.

Le marché avion a, pour sa part, été suffisamment approvisionné par les Keitt d'Israël, dont la vente s'est prolongée sur un marché relativement peu fourni. Leur cours s'est néanmoins altéré, surtout en seconde moitié du

mois en raison d'une qualité de plus en plus aléatoire. Parallèlement, le Brésil développait ses exportations de Kent, parvenant à expédier de 30 à 40 tonnes par semaine. Ces fruits, de coloration variable mais bien conditionnés, dominaient rapidement l'offre sur ce segment de marché. Leur prix élevé ne constituait pas un obstacle à l'écoulement de quantités encore limitées. Toutefois, on a noté des baisses de prix ponctuelles pour des marchandises de maturité avancée ne trouvant pas preneur et quelques cas de fruits affectés de maladies évolutives. Quelques lots de Haden du Brésil complétaient l'offre en milieu de mois, mais peinaient à trouver un débouché face à la concurrence des Kent de la même origine. De surcroît, l'évolution rapide des fruits limitait leur intérêt commercial. En deuxième quinzaine démarrait la campagne d'exportation d'Australie avec la variété R2E2. Les prix élevés demandés (6.80-7.50 euros/kg) rendaient leur vente difficile face à la disponibilité de fruits d'autres origines moins chères. Le prix passait rapidement à 6.50-7.00 euros/kg pour les fruits de bonne qualité, mais la maturité avancée de certains entraînait les moyennes de vente à la baisse.

Mangue — Estimation des arrivages En tonnes						
Semaines		40	41	42	43	
Par avion						
OCTOBRE 2005	Brésil	Kent	-	10	30-40	30-40
	Par bateau					
Brésil*	TA/Kent	2 770	3 080	2 640	2 200	

* Estimation des arrivages pour l'Europe (ports nord Europe)

Mangue — Prix en euros — Stade importation							
Semaines 2005		40	41	42	43	Moy. octobre 2005	Moy. octobre 2004
Par avion (kg)							
Israël	Keitt	2.50-3.00	2.00-3.50	2.00-3.00	2.00	2.10-2.85	2.50
Brésil	Kent	-	4.50	4.50-4.80	4.00-4.50	4.30-4.60	4.25-4.50
Par bateau (colis)							
Israël	Keitt	4.00-5.00	3.50-4.50	3.50-4.00	4.00-4.50	3.75-4.50	4.00-4.50
Brésil	Tommy Atkins	2.50-4.00	2.00-3.50	2.50-3.50	2.00-3.50	2.25-3.60	3.25-4.00
Brésil	Kent	-	-	8.00-9.00	7.00-8.00	7.50-8.50	nc
Par camion (colis)							
Espagne	Osteen	6.80-8.40	6.80-8.80	8.00-9.20	8.40-10.00	7.50-9.10	6.25-7.25
Espagne	Kent	12.00-14.00	12.00-13.20	12.00-14.00	8.40-10.00	11.10-12.80	nc
Espagne	Keitt	-	-	-	10	-	nc

Ananas



La reprise d'activité amorcée en septembre s'est poursuivie, mais l'arrivée précipitée dès la semaine 41 de volumes importants d'ananas Sweet (MD-2) a sérieusement perturbé le marché que certains espéraient tranquille et régulier jusqu'à la fin du mois. Sur le marché de l'ananas avion, les ventes ont été beaucoup plus fluides avec des volumes toujours limités et une demande en adéquation avec l'offre.

Alors que fin septembre l'offre de Sweet d'Amérique latine était encore assez basse, bon nombre d'opérateurs pensaient que le marché **bateau** serait beaucoup plus actif fin octobre (semaine 42 ou même 43), avec l'arrivée progressive de volumes plus importants du Costa Rica. Mais c'est dès la semaine 41 que le marché a dû faire face à un afflux diversifié et important de Sweet d'Amérique Latine (Costa Rica, Équateur, Honduras et Panama) et d'Afrique (Côte d'Ivoire et Ghana). Si les arrivages africains sont restés limités et irréguliers, il en a été autrement pour ceux d'Amérique du Sud, avec une hausse significative du nombre d'exportateurs et de marques disponibles sur le marché. L'image d'homogénéité dégagée jusqu'à présent par le Sweet a été mise à mal par la qualité proposée, qui variait énormément selon la marque. Dès la semaine 41, les cours du MD-2 étaient à la baisse et les fourchettes de prix très larges en fonction de la qualité. Les arrivages du Costa Rica continuaient sur un rythme soutenu, le marché s'alourdissant de semaine en semaine avec une demande ne pouvant plus faire face. Les opérateurs ne purent pas

compter sur les réexportations pour soulager le marché interne, car la plupart des marchés habituellement demandeurs de Sweet avaient du mal à gérer les volumes déjà réceptionnés. Cette situation a profité au Cayenne de Côte d'Ivoire. En début de mois, l'offre de Cayenne a été non seulement limitée (en production), mais en plus les premiers envois de Côte d'Ivoire sont arrivés avec un peu de retard à la suite de problèmes logistiques. Cela permettait de raffermir la demande, même si les lots réceptionnés avec retard présentaient par la suite des problèmes de surmaturité. A partir de la semaine 42, l'offre en Cayenne progressait, mais les cours se maintenaient à un bon niveau grâce aux réexportations vers les pays de l'Est (surtout Russie). Pendant presque deux semaines (42 et 43), on a assisté à des ventes (départ quai) de Cayenne aux mêmes cours que ceux du Sweet ! Durant octobre, ce sont les fruits de petit calibre qui ont été les plus demandés en général. En fin de mois, des actions de promotion sur le MD-2 se sont développées afin de soulager la pression sur le marché.

L'offre **avion** était toujours limitée. Les pluies ont continué de perturber les envois du Cameroun, dont les quelques fruits disponibles étaient de qualité assez hétérogène. On a aussi noté une baisse des expéditions du Bénin (pluies), avec une qualité se maintenant. Les arrivages de Côte d'Ivoire progressaient surtout en qualité, les lots étant beaucoup plus homogènes en coloration. A la fin du mois, on notait l'arrivée de petits lots de Guinée, de coloration pas toujours homogène. D'une manière générale, les cours avion étaient plus fermes, même si les ventes ne portaient pas sur de gros volumes.

L'offre en **Victoria** était toujours aussi diversifiée : Réunion, Maurice, Côte d'Ivoire, Ghana et Afrique du Sud. Malgré une baisse sensible de l'offre, le marché se tassait légèrement, la demande ayant du mal à reprendre. En fin de mois, on a noté quelques soucis de qualité sur des lots de la Réunion jusqu'ici irréprochables, mais ceci n'a pas empêché l'origine de continuer de servir de référence.

OCTOBRE 2005	Ananas — Prix stade import		
	En euros/kg	Min	Max
	Par avion (kg)		
Cayenne	1.60	2.00	
Victoria	2.30	3.50	
Par bateau (colis)			
Cayenne	5.00	9.50	
MD-2	5.00	12.00	

Ananas — Prix en euros stade importation — Principales origines

Semaines 2005		40	41	42	43
Par avion (kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.80-1.85	1.80-1.85	1.80-2.00	1.90-2.00
	Cameroun	1.60-1.85	1.70-1.80	1.80-1.90	1.75-1.90
	Côte d'Ivoire	1.75-1.85	1.60-1.75	1.65-1.90	1.80
	Ghana	1.60-1.65	1.60-1.70	1.65-1.90	1.65-1.90
	Guinée				1.85-1.90
Victoria	Côte d'Ivoire/Ghana	2.80-3.00		2.30-2.50	
	Réunion	3.30-3.50	3.30-3.50	3.30-3.50	3.20-3.50
	Maurice	3.30-3.40	3.00-3.50	3.00-3.50	3.00-3.30
	Afrique du Sud	3.00		2.90-3.00	2.90-3.40
Par bateau (colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	6.00-9.50	7.00-8.00	6.00-9.00	5.00-8.00
	Ghana				5.00-6.00
MD-2	Côte d'Ivoire			7.50-9.50	
	Ghana			6.00-8.00	5.00-7.00
	Panama		7.00-8.50	5.00-8.50	5.00-7.00
	Costa Rica	10.00-12.00	7.00-10.00	6.00-9.00	5.00-7.00

Fret maritime



Le mois d'octobre illustre la vulnérabilité du secteur du transport par reefer à des variables qu'il ne maîtrise pas, et souligne en particulier les risques que doit supporter un armateur de navire reefer, surtout pour des quantités Spot.

Au mois d'octobre, comme les années passées, le marché Spot a traversé le mois à petits pas avant de se renforcer avec les grands volumes de banane d'exportation en semaine 43 où les affréteurs chargeaient pour la fin du Ramadan et ensuite en semaine 44 où les affréteurs russes effectuaient des réservations pour des chargements de volaille et de banane pour leurs prévisions de Noël. Cette année, les dégâts provoqués par la saison des cyclones aux Antilles ont limité l'offre en banane, générant une accumulation de disponibilité de tonnage de reefers. Ceci a exercé une forte pression sur le marché de l'affrètement pendant une bonne partie du mois. Les exportations de volaille ont été affectées par les dégâts aux ports US dans le Golfe du Mexique, tandis qu'à la fin du mois d'octobre de l'année dernière, tous les contrats majeurs de 12 mois étaient conclus sauf un. Très peu ont été finalisés cette année car ceux qui prennent des time charters attendaient la conclusion de l'arbitrage sur la banane. Malgré ce retard relatif, les opérateurs de navires modernes

gardent l'espoir d'obtenir l'augmentation de 15-20 %, voire plus, qu'ils demandent. L'importance de la performance du marché Spot sur le secteur des reefers a changé de façon significative dans les derniers 24 mois: alors qu'il est toujours perçu comme un indicateur de la santé du secteur, son lien direct avec les nouveaux investissements peut être discuté. Les retours moyens cette année pour les propriétaires de tonnage utilisé en Spot pourraient être identiques ou peut-être même inférieurs à ceux de l'année dernière une fois les frais de soute et temps morts intégrés dans les comptes des contrats. Malgré ce, les opérateurs de navires modernes devraient pouvoir obtenir des augmentations à deux chiffres étant donné que les navires économes en carburant et pouvant charger des containers sur le pont sont plus appréciés. Pourquoi ? Pour la première fois en 10 ans, le marché comporte des segments clairement identifiables : d'une part, le faible niveau de commandes et la pénurie de nouveaux bateaux depuis le début de la décennie

résulte en une flotte qui prend de l'âge. D'autre part, la demande des meilleurs affréteurs pour une capacité économe en carburant et des facilités de chargement de containers sur le pont a augmenté, encore plus aujourd'hui avec les prix du gasoil à un tel niveau. Résultat : un marché à plusieurs étages où la demande de navires de qualité devient de moins en moins élastique avec le vieillissement de la flotte et son non remplacement. Les time charters fonctionnent presque exclusivement avec ce tonnage de qualité d'où les augmentations observées et l'optimisme du secteur. Ensemble, les trois acteurs les plus importants et les investisseurs les plus probables pour des mises en chantier, Seatrade, NYKLauritzenCool et Star Reefers, sont peut-être à court de 10 à 20 navires de qualité. Aucune des compagnies ne semble pressée d'armer de nouvelles unités, surtout à la lumière des devis de construction actuels. Ils peuvent trouver les navires chez d'autres armateurs de navires de qualité.

Marchés spots — Moyennes mensuelles

OCTOBRE 2005

US\$/cents/cubic foot
x 30 j

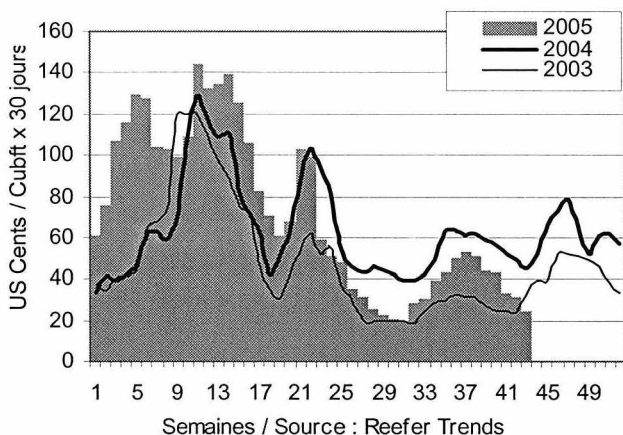
Grands reefers

Petits reefers

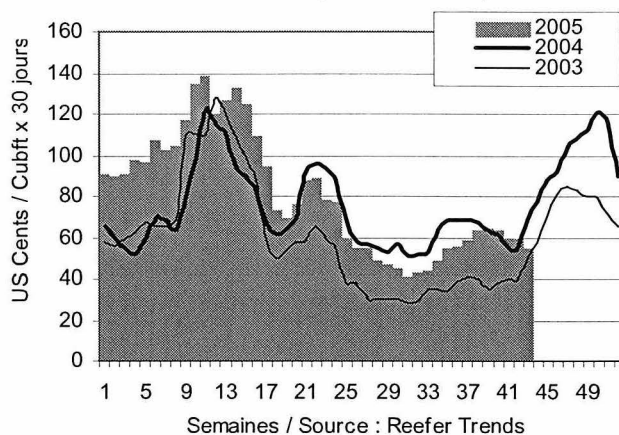
	Grands reefers	Petits reefers
Octobre 2005	26	42
Octobre 2004	49	64
Octobre 2003	30	46

Evolution du marché par semaine

Grands reefers (450 000 cuft)



Petits reefers (330 000 cuft)



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

reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer