Avocat du Pérou

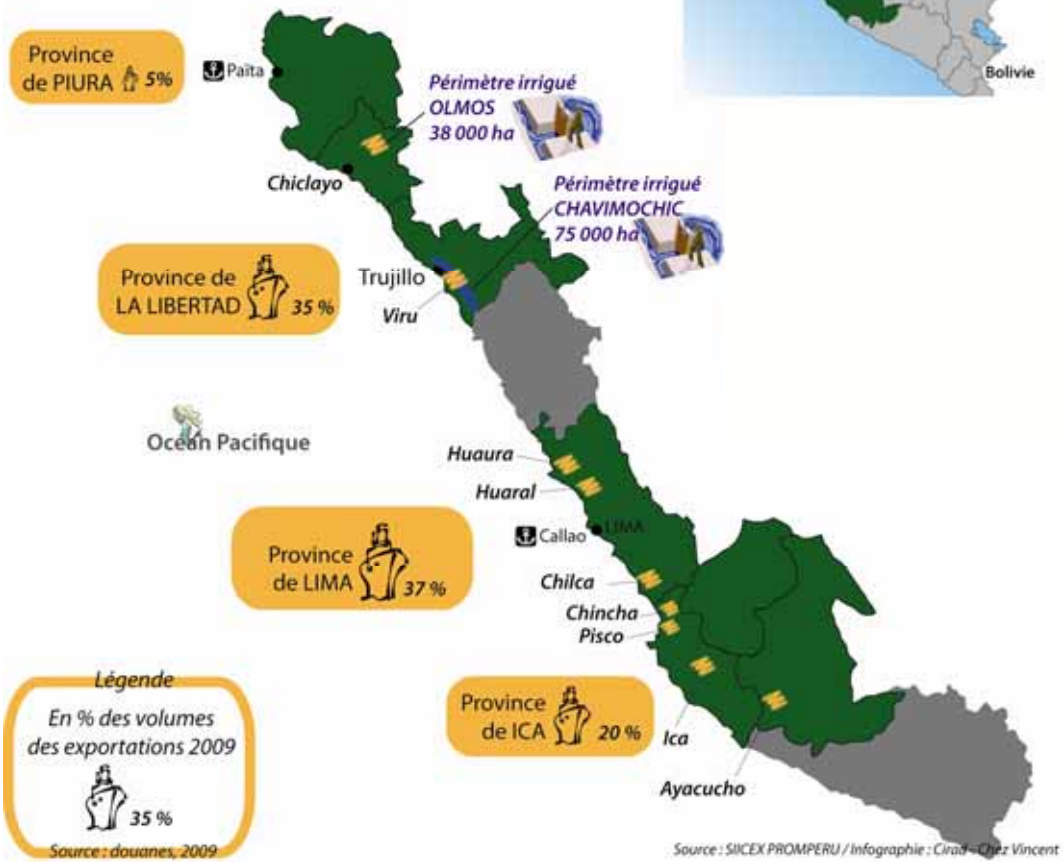
Des atouts et de fortes ambitions

Le Pérou est devenu en moins d'une décennie le troisième exportateur mondial d'avocat et le premier fournisseur du marché européen de contre-saison. Et les 50 000 à 55 000 t exportées en moyenne ces dernières années ne sont qu'un début : les plantations non encore productives et le développement du verger qui se poursuit lui permettront d'au moins doubler son potentiel exportable à moyen terme. FruiTrop vous propose de faire le point sur ce pays fournisseur atypique, qui ne manque pas d'atouts et qui travaille ardemment pour accroître ses parts de marché tant en Europe qu'aux Etats-Unis.

Donner vie au désert

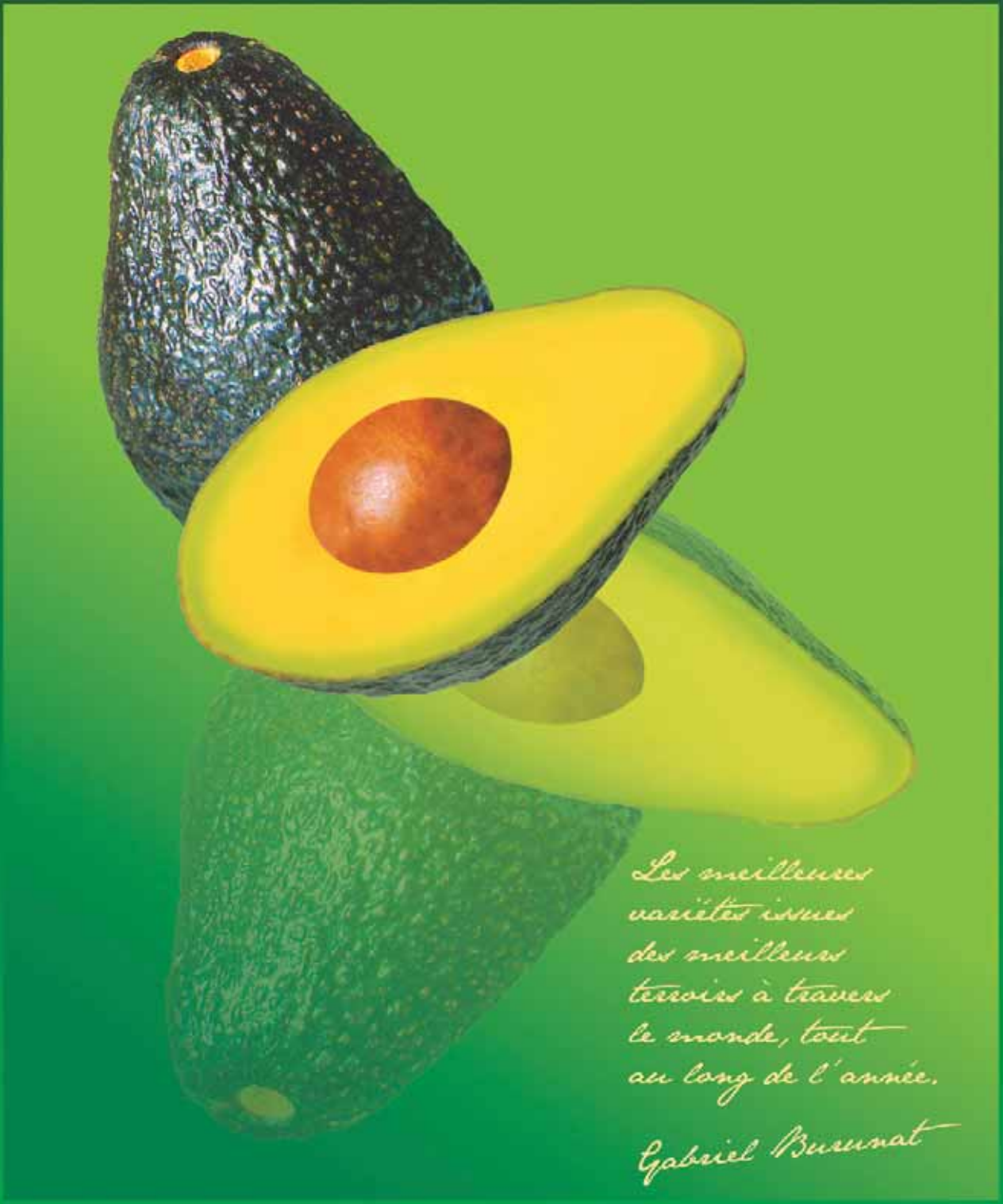
Impressionnant. C'est le mot qui vient immédiatement à l'esprit pour qualifier le secteur de l'avocat péruvien. Impressionnant tout d'abord quant aux conditions de production, qui peuvent paraître à première vue bien peu propices à un fruit exotique. Malgré une latitude tropicale, le climat est désertique dans le couloir d'environ 2 500 km de long, pris en sandwich entre le courant marin froid de Humboldt et la cordillère des Andes, où se concentre la quasi-totalité du verger. Cependant, si les pluies sont pratiquement absentes, l'humidité et les températures sont idéales, sans risque de gel ou de vague de chaleur.

De plus, l'irrigation est possible car l'eau est présente et de bonne qualité, grâce aux rivières souvent souterraines descendant de la cordillère des Andes. Ainsi, l'avocat est cultivé en quasi-hydroponie dans les grands périmètres irrigués comme Chevimochic, dans la province de la Libertad au nord du pays, ou dans les vallées situées au sud et au nord de Lima.



Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

LE MEILLEUR DE L'AVOCAT



Commercial Fruits

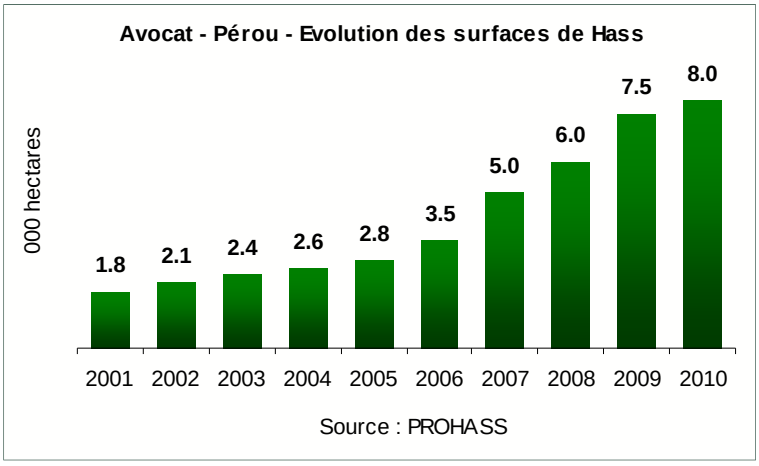
3, rue de la corderie - Centra 330
94586 Rungis cedex France
Tél : 33 (0)1 46 87 30 00 Fax : 33 (0)1 45 12 96 74
E-mail : g.burunat@commercial.fruits.com

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

L'association de producteurs ProHass

Forte de 72 membres, l'association ProHass rassemble l'essentiel des grands producteurs d'avocat Hass du Pérou et représente environ 80 à 85 % des volumes exportés. Les objectifs, fixés par le conseil d'administration dirigé par le président Enrique Camet, sont d'appuyer la filière au niveau technique, aussi bien au stade production que commercialisation (transfert de technologie, économie d'échelle, recherche) et de renforcer la présence internationale du Hass péruvien (promotion, accès à de nouveaux marchés). L'association a pu obtenir, sous la houlette de son directeur général Arturo Medina, l'accès au marché des Etats-Unis en 2010, après ceux de l'Argentine, du Chili et du Canada. Les actions de promotion, menées depuis 2009, sont financées sur fonds propres de l'association, levés grâce à une quote-part de 3 cents de USD sur chaque kilo produit et de 50 USD sur chaque hectare non encore productif.

ProHass
PERU HASS AVOCADO GROWERS ASSOCIATION



Avocat — Pérou — Principaux producteurs

Société	Surface plantée	Ville	Province
Camposol	2 500 ha	Viru	La libertad
Grupo Rocio	600 ha	Viru	La Libertad
Cerro prieto	540 ha	Zaña, Jequettepeque	Lambayeque
Agricola Las Lomas de Chilca	500 ha	Chilca, Ayacucho, etc.	Lima, Ayacucho, etc.
Agricola Hoja Redonda	300 ha	Chincha	Ica
Agricola Casa Blanca	230 ha	Chincha	Ica

Source : ProHass

Des coûts de production bas et des rendements élevés

Impressionnante aussi est la compétitivité de cette origine. D'une part, ce système de production, où la nutrition de la plante est très contrôlée, permet d'obtenir des rendements extrêmement élevés, en moyenne de 18 à 20 t/ha chez les grands opérateurs du pays qui contrôlent l'essentiel du verger. A titre de comparaison, la productivité du premier producteur mondial, le Mexique, est d'environ 10 t/ha. D'autre part, les atouts climatiques du pays permettent aussi d'obtenir d'excellents rendements à l'emballage, qui dépassent généralement les 90 %. Enfin, les coûts de production sont bas. Si les fertilisants et produits phytosanitaires, généralement importés, sont chers, l'eau est peu coûteuse et de qualité et la main d'oeuvre est extrêmement bon marché. Le salaire agricole moyen est inférieur à 300 USD/mois et permet de réduire considérablement les coûts de mise en place des plantations (le prix d'un plant n'excède pas 5 USD) et ceux d'exploitation et de conditionnement. Cette dimension, ajoutée au niveau élevé des rendements, donne à cette origine des avantages comparatifs très importants.

Une véritable explosion de la production depuis la fin des années 90

Pas étonnant dans ce contexte que la production d'avocat destinée à l'exportation ait affiché elle aussi une dynamique... impressionnante. Si la culture de l'avocat est ancienne dans le pays, le développement de la variété Hass est lui très récent. Auparavant, seuls des cultivars locaux, comme Topa Topa, ou de type Créole étaient cultivés dans les zones chaudes du piémont de la cordillère ou dans la partie amazonienne située à l'est du pays. Partant de pratiquement zéro au milieu des années 90, le verger péruvien de Hass est parvenu, après une croissance effrénée ces dernières années, à 7 500 ha en 2010. Quant à la production annuelle, elle affiche un niveau compris entre 60 000 et 65 000 t.

Il faut dire que les acteurs du secteur sont dans la majeure partie des cas des groupes ayant les moyens de faire les choses en grand. Camposol, société agroindustrielle à capitaux norvégiens et péruviens, leader du secteur, a planté plus de 2 500 ha depuis le début des années 2000. D'autres grands groupes locaux, ayant pour activité de base des secteurs économiques comme la banque ou la construction, ont eux aussi massivement planté : 340 ha pour Agricola Hoja Redonda, 500 ha pour Agricola Las Lomas de Chilca, etc. L'avocat, baptisé localement « palta » comme dans tout le Conosur, est devenu avec d'autres cultures agricoles d'exportation, comme les asperges ou le café, un des moteurs de l'économie derrière le puissant secteur minier — le Pérou est un des principaux producteurs mondiaux d'or, de cuivre et d'argent — et celui de la pêche. D'une

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

GEORGES HELFER S.A.
(France)
1, rue des Tropiques ENT. 133
94538 RUNGIS CEDEX (FRANCE)
Tél. : +33 1 45 12 36 50
Fax : +33 1 48 53 78 85

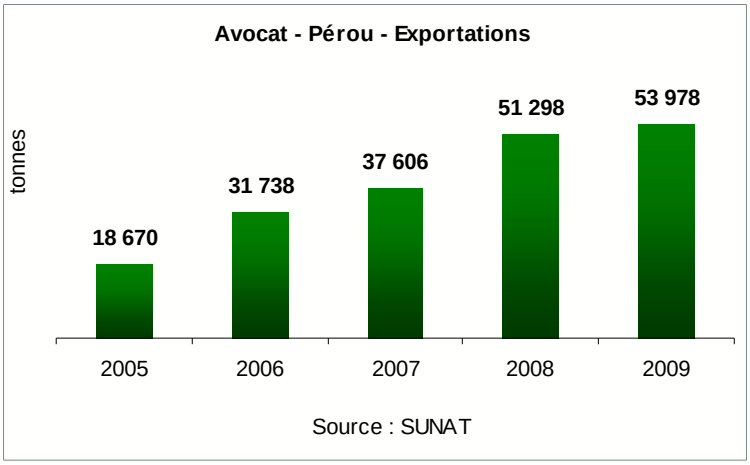
GEORGES HELFER S.A.
(Site de Cavaillon)
717, avenue des Vergers
13750 PLAN D'ORGON
Tél. : +33 4 90 73 44 52
Fax : +33 4 90 73 44 66

GEORGES HELFER S.A.
(Suisse)
Chemin de Fontenailles
CH-1196 GLAND - SUISSE
Tél. : +41 22 999 99 99
Fax : +41 22 999 99 98

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

www.helfergroup.com

Vergers d'avocatiers dans la région de Viru au Pérou



Avocat — Pérou — Exportations					
en tonnes	2005	2006	2007	2008	2009
UE, dont	**18 380**	**30 521**	**36 129**	**49 832**	**51 722**
Pays-Bas	5 601	8 011	14 430	23 106	26 980
Espagne	6 111	12 291	12 362	17 669	15 221
UK	3 378	4 757	5 899	4 953	4 572
France	2 934	4 962	3 058	3 957	4 643
Am. du Nord	**224**	**1 035**	**807**	**1 013**	**1 607**
Chili	-	102	400	453	507
Autres	67	80	271	-	448
Total	**18 670**	**31 738**	**37 606**	**51 298**	**53 978**

Source : SUNAT

manière plus générale, l'agriculture d'exportation joue de plus en plus un rôle de poumon économique pour certaines régions du pays auparavant très déshéritées, où chômage et précarité étaient la règle. Outre l'emploi, certaines des entreprises du secteur ont aussi contribué à améliorer les conditions de soin et d'enseignement grâce à leurs programmes sociaux.

Un des piliers du commerce extérieur agricole péruvien

Ce développement n'est évidemment pas passé inaperçu sur la scène internationale. Le Pérou s'est aussi hissé en moins de dix ans au rang de troisième puissance exportatrice mondiale de ce produit, avec des envois passés de 2 000 tonnes au début des années 2000 à environ 50 000 à 55 000 t en 2008 et 2009. En 2009, le Pérou est devenu le principal fournisseur d'avocat de contre-saison du marché européen devançant l'Afrique du Sud, leader historique.

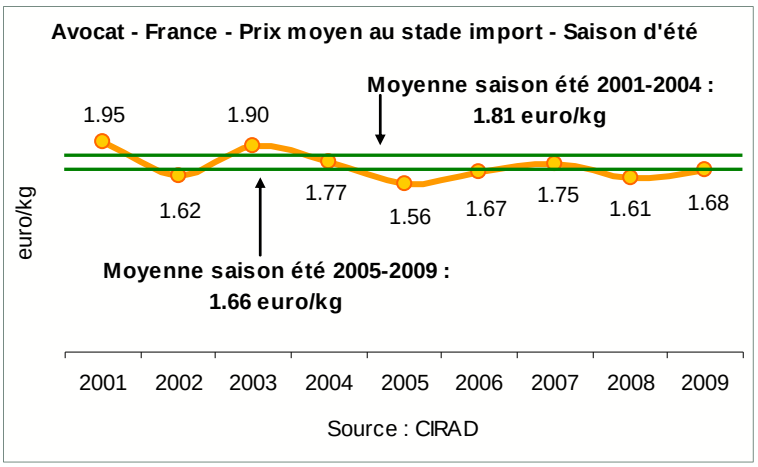
Quels marchés pour demain ? Un énorme défi à l'horizon

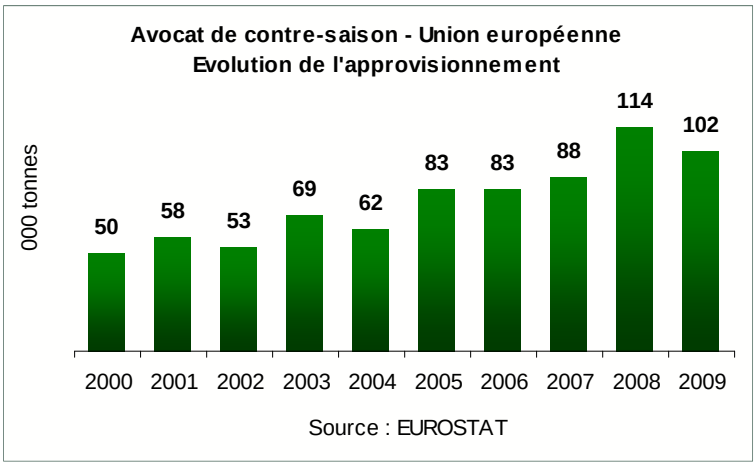
Tout va-t-il donc pour le mieux dans le meilleur des mondes ? La réponse est non. D'une part, la demande du marché européen, qui absorbe la quasi-totalité des fruits péruviens, a commencé à montrer des signes d'insuffisance. Si les prix moyens de campagne demeurent à un niveau satisfaisant, certaines périodes comme le mois de juin sont devenues à haut risque. En 2009, le pic de production conjoint du Pérou et de l'Afrique du Sud s'est traduit par une plongée des cours à un niveau d'environ 3.50 à 4.50 euros/colis. D'autre part, la hausse de la production est loin d'être terminée. Une grande partie des surfaces plantées ces dernières années n'est pas encore entrée en production. Ainsi, le géant Camposol devrait tripler son potentiel exportable d'ici 2015. De plus, même si certaines sociétés semblent plus prudentes quant à l'avocat et se diversifient notamment en petits agrumes, le verger continue de s'étendre. Plu-

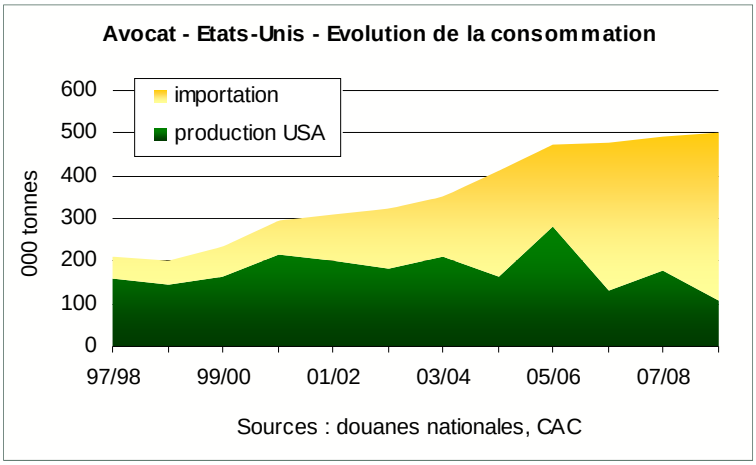
Fleurs d'avocatier

Photos © Eric Imbert

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite







sieurs sociétés agroindustrielles ont déclaré vouloir investir dans le périmètre irrigué d'Olmos — 48 000 ha — à l'est de Chiclayo dans le nord du pays. D'autres ont déjà commencé à se développer dans la région d'Ayacucho, où les plantations réalisées entre 800 et 2 200 m d'altitude permettent de produire sur un calendrier plus précoce que dans le reste du pays (récolte à partir de mi-janvier). Ainsi, à court terme, le potentiel d'exportation de Hass du Pérou devrait dépasser les 100 000 t, soit la taille actuelle du marché européen de contre-saison tous fournisseurs confondus. Il est donc primordial pour les exportateurs péruviens de développer très rapidement leur marché. L'association des producteurs d'avocat du pays, PROHASS, a fait de cet axe sa priorité. Elle concentre ses efforts sur les deux seuls grands marchés de la planète pour l'avocat, à savoir l'Europe de l'Ouest et les Etats-Unis, qui absorbent à eux deux près de 85 % du commerce international.

Une priorité à haut potentiel : les Etats-Unis

Les Etats-Unis, où l'avocat péruvien est pour le moment absent, représentent bien plus qu'un simple marché de diversification. D'une part, les importations, passées de moins de 100 000 t au début des années 2000 à plus de 370 000 t en 2008-09, présentent une dynamique de croissance unique au monde. Par ailleurs, les prix pratiqués sont très rémunérateurs. Enfin, ce marché de proximité est plus naturel que la lointaine Union européenne pour les exportateurs péruviens : les coûts logistiques sont plus modérés et la meilleure visibilité sur le marché, liée à des délais d'acheminement plus courts, permet de réduire les risques commerciaux.

Après des années de démarches et d'efforts, ProHass a réussi à obtenir en janvier 2010 l'ouverture de ses frontières, jusqu'alors fermées en raison de la présence de plusieurs types de mouches des fruits. Toutefois, le protocole sanitaire, qui impose une désinsectisation, demeure à l'heure actuelle très limitant. Le traitement au bromure de méthyle, l'une des deux solutions techniques proposées par l'APHIS, altère trop la qualité des fruits pour être utilisable (brûlure de l'épiderme, réduction de la durée de vie des fruits). La seule alternative reste donc la quarantaine au froid (« cold treatment »). Cependant, les fruits tropicaux supportent mal les basses températures imposées par ces protocoles. Les exportateurs travaillent actuellement avec des physiologistes à un pré-conditionnement des fruits pour quelques jours à une température de 5 à 6°C, qui leur permettrait de supporter par la suite sans altération une quarantaine de 15 jours à 1°C. Des essais à petite échelle sont en cours, les exportateurs étant très conscients de l'importance de ne pas dégrader leur image durant cette phase de démarrage. En tout état de cause, les quantités exportées devraient être minimes cette année, d'autant que tous les exportateurs ne disposent

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

pas des structures de traitement ou ne sont pas prêts à prendre le risque financier de ces tests.

D'autres solutions beaucoup moins contraignantes à l'étude

ProHass travaille aussi sur d'autres axes qui permettraient de se libérer de la très contraignante désinsectisation. Une étude a été commanditée, en relation avec le service péruvien de contrôle sanitaire (SENASA) et l'APHIS des Etats-Unis, afin de démontrer que l'avocat Hass péruvien n'est pas hôte de mouches des fruits. Si les conclusions étaient positives et reconnues comme telles par l'APHIS, les portes du marché américain s'ouvriraient en grand. Cette solution pourrait être mise en oeuvre dès la prochaine campagne.

Le programme d'éradication en danger

Autre axe de travail : l'éradication de la mouche. Cet objectif est loin d'être utopique. Un des cadres du SENASA, en charge de ce dossier, déclarait récemment que le pays pourrait en quinze ans être libre de mouches des fruits de Tacna, à l'extrême Sud, à Tumbes, à l'extrême Nord. D'une part, la prédominance de zones désertiques dans la bande littorale, où sont concentrés les fruits et légumes destinés à l'exportation, fait que les zones à traiter sont isolées les unes des autres et sont aussi d'une extension plus limitée qu'il n'y paraît. D'autre part, la technique SIT (libération de mâle stérile) a déjà fait la preuve de son efficacité. Ainsi, l'éradication a déjà été obtenue dans le nord du Chili (Arica) et dans le sud du Pérou (Tacna, Moquegua). Si les coûts de tels programmes sont importants, les retours sur investissement le sont plus encore (gains liés à l'ouverture de nouveaux marchés). De plus, les enjeux ne sont pas seulement économiques, mais aussi sociaux (création d'emplois dans des zones très déshéritées) et environnementaux (réduction des applications de pesticides). La poursuite du programme d'éradication de la mouche dans les autres zones du pays apparaît donc comme une priorité évidente. Pourtant, la crise économique mondiale a conduit le gouvernement péruvien à opérer des coupes sombres dans le budget du SENASA, remettant en cause cette activité. On peut légitimement se poser la question de la cohérence de la politique de l'Etat qui, d'un côté, investit des milliards de dollars dans la création de périmètres irrigués (c'est l'unité de compte pour les infrastructures créées à Chevimochic et à Olmos) afin de développer une agriculture d'exportation motrice pour le pays aux niveaux économique et social et qui, d'un autre côté, vient couper les opérateurs économiques de leur marché.

« L'avocat : une alternative naturelle »

C'est le slogan de la campagne de promotion de l'avocat Hass péruvien qui sera lancée en Europe à la mi-juin. L'accent sera mis sur les atouts santé du fruit, notamment son fort contenu en vitamines et minéraux. ProHass, qui finance intégralement ces opérations de promotion, a choisi de poursuivre les efforts de communication entrepris en 2009 au Royaume-Uni et de cibler un autre marché à fort potentiel, la France. En pratique, la campagne reposera sur des dégustations et des actions de communication vers le consommateur en magasin (recettes et aspects santé) et dans des clubs de sport au Royaume-Uni. Le public anglais aura aussi l'opportunité de gagner un voyage au Pérou, grâce à des coupons de jeu distribués avec les fruits. Les professionnels seront aussi sensibilisés, notamment sur le marché de Rungis en France. Par ailleurs, un site web dédié est en ligne, en français et en anglais : www.deliciousavocados.com

Ces actions seront orchestrées par l'agence Bokooplus en France et Red au Royaume-Uni.

Photos © Eric Imbert

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Un autre axe majeur : le développement de la consommation dans l'UE

Le développement de la consommation sur le marché communautaire est l'autre priorité des professionnels péruviens. Des marges de développement importantes existent : avec un niveau d'environ 500 g par habitant, la consommation annuelle moyenne des marchés à fort PIB d'Europe de l'Ouest est trois fois inférieure à celle des Etats-Unis. Des pays très peuplés comme l'Allemagne ou l'Italie sont encore des déserts de consommation, avec moins de 200 g/hab/an.

Pour arriver à cet objectif, ProHass a décidé de mobiliser un budget d'environ 300 000 USD en 2010, pour poursuivre sa campagne de mise en avant du produit sur le marché du Royaume-Uni et étendre pour la première fois les activités de promotion au marché français. Les actions, qui comprennent à la fois une campagne média et des démonstrations en magasins, s'étaleront de mi-juin à fin août (cf. encadré). Le ciblage apparaît excellent. Le Royaume-Uni n'est encore qu'un consommateur moyen, avec environ 600 g/hab/an, et fait preuve de la meilleure dynamique de croissance de l'UE. Les marges de développement sont aussi importantes en France, qui figure parmi les principaux pays consommateurs de l'UE, avec la Scandinavie. L'avocat y est bien connu mais peu mis en avant, en particulier durant la période estivale (cf. graphique). Par ailleurs, la substitution des variétés vertes, encore très présentes, par le Hass représente aussi un potentiel de développement important.

A quand des actions de promotion groupées ?

L'union fait la force, en particulier en matière de marketing. Or, au vu de la croissance de la production, c'est de programmes puissants de développement des ventes qu'ont besoin les exportateurs péruviens. Ils ne sont pas les seuls. Au Chili, la production suit aussi une courbe fortement ascendante. En Méditerranée, Israël a planté massivement ces dernières années, alors que le Maroc commence à sortir de l'ombre. Enfin, de nouveaux

Avocat — Union européenne — Approvisionnement du marché de contre-saison

en tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique du Sud	38 205	38 908	36 266	36 404	29 872	46 955	35 934	37 944	50 451	38 345
Pérou	1 299	2 849	4 401	11 266	14 590	18 096	30 508	35 857	49 829	45 777
Kenya	10 294	15 600	11 523	19 828	16 236	15 458	13 641	11 999	11 841	15 015
Argentine	58	326	440	460	709	1 224	1 804	1 709	863	1 984
Swaziland	104	112	235	411	252	352	395	178	530	313
Zimbabwe	137	285	207	739	404	599	260	323	128	115
Total	**50 098**	**58 080**	**53 073**	**69 108**	**62 063**	**82 684**	**82 542**	**88 010**	**113 642**	**101 549**

Source : EUROSTAT

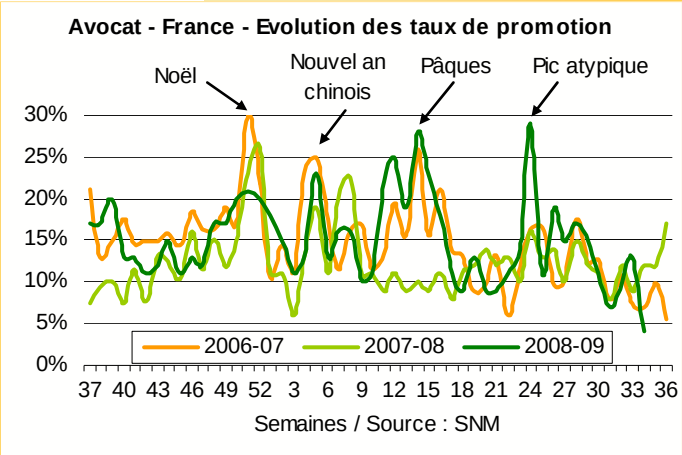
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

challengers comme la Colombie apparaissent. Même si l'ouverture des frontières des Etats-Unis devient effective, les exportateurs du Pérou et des autres origines auront besoin de mobiliser les réservoirs de croissance de l'Europe, seul marché alternatif capable d'absorber des volumes importants.

Pour ce faire, l'organisation mise en place aux Etats-Unis par les producteurs californiens et les exportateurs mexicains, chiliens et dominicains, est exemplaire. Le budget conséquent levé grâce à la taxe parafiscale, collectée sur chaque colis commercialisé dans le pays, a permis de développer un outil commun de gestion des volumes et de mettre en place une communication puissante et régulière sur le produit, tant générique que spécifique à chacune des origines — une partie du budget est allouée pour que chaque pays fournisseur puisse communiquer sur ses propres thématiques. Les résultats obtenus parlent d'eux-mêmes : la consommation a été multipliée par 2.5 en l'espace de dix ans. Les exportateurs péruviens, qui auront à trouver des solutions pour commercialiser un potentiel exportable en forte progression ces prochaines années, doivent jouer un rôle moteur dans la mise en place d'une telle structure permettant de développer les ventes sur le marché européen de contre-saison, en travaillant avec l'Afrique du Sud. L'existence, dans ces deux pays, d'une organisation professionnelle (ProHass et SAGAA) et d'une culture des actions de promotion est un atout. Un premier pas avant la mise en place d'un European Avocado Board, regroupant tous les acteurs travaillant sur ce marché ! ■

Le marché français

L'avocat fait partie des achats d'impulsion. Les promotions jouent donc un rôle clé dans la dynamique des ventes. Il existe trois périodes principales où les grands distributeurs mettent en avant le produit : Noël (commune à tous les exotiques), Pâques et novembre (passage à la « gamme d'hiver » et anniversaires ou foires diverses dans les enseignes). Les opérations de ventes par lots à un prix attractif (3 pièces pour 1.5 euro par exemple) permettent d'écouler d'importants volumes. La réactivité du marché français à ces stimulations commerciales est bonne et permet d'écouler des volumes conséquents les années de forte production. La gamme proposée par la grande distribution comprend maintenant assez systématiquement une référence en vrac (principalement calibre 16 ou 18, en fonction des régions) et une référence premier prix introduite assez récemment (filet de trois ou quatre fruits de calibre 20, 22 ou 24). Un nombre croissant d'enseignes proposent une offre d'avocats mûrs à point, généralement conditionnés par deux dans un étui en plastique transparent et rigide.



Le marché anglais

La préférence du marché anglais pour le Hass est nette. Cette variété représente environ les trois quarts des volumes commercialisés. Le pourcentage monte même à 85 % pour la grande distribution qui écoule la majeure partie de l'offre de fruits frais (certaines enseignes n'acceptent même que le Hass). Les variétés lisses sont principalement dirigées vers les grossistes et la RHD, qui privilégient néanmoins eux aussi le Hass.

L'offre est très segmentée dans la grande distribution. Il existe jusqu'à deux références vrac : les gros fruits (surtout calibres 14 et 16) et les moyens, qui constituent le coeur de gamme (calibres 18 à 22 principalement). Le conditionné « baby » (calibres 22 à 26 essentiellement) est systématiquement présent comme produit d'appel. La très grande majorité des avocats vendus par les grands distributeurs sont « mûrs à point » ou ont au moins été passés en chambre de mûrissage (consommation sous 3 à 4 jours). Il existe des « twin packs » composés d'un fruit prêt à consommer et d'un à consommer à court terme.

Le calendrier de consommation présente un profil original par rapport aux autres pays de l'UE : les volumes absorbés sont plus importants durant la période printemps/été que le reste de l'année (résultat de la promotion sud-africaine). Autre originalité de ce marché : une large part des achats réalisés par les grands distributeurs font l'objet de contrats avec les fournisseurs pour une période pouvant couvrir jusqu'à l'intégralité de la saison.

Eric Imbert, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr

Photos © Eric Imbert

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite