Litchi de Madagascar
Des effets pervers

Point n'est besoin d'attendre la clôture des comptes. Tous les opérateurs savent que la campagne litchi 1996-1997 de Madagascar ne pourra figurer au palmarès des succès.

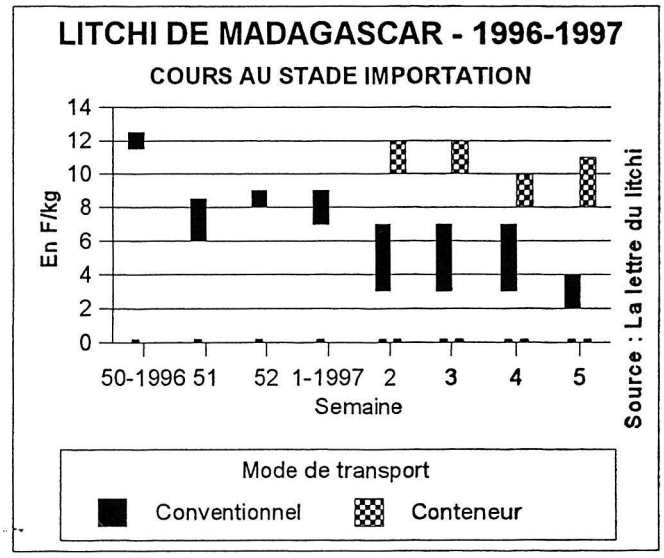
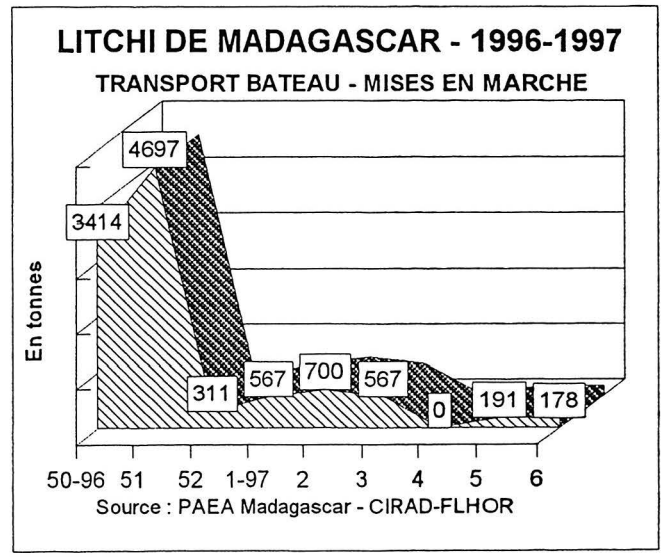
Déjà important, voire même trop importants les années passées, les volumes expédiés ont, cette saison, battu tous les records. Un bilan provisoire fait état d'environ 11 000 tonnes exportées par bateau (conventionnel et conteneur). A quoi, il faut ajouter quelque 300 tonnes expédiées par avion.

En outre, on déplore la présence de trop de fruits de petits calibres, immatures, acides et parfois trop largement soufrés qui risquent d'avoir largement déconsidéré le litchi auprès du consommateur. Rien ne sert de courir, il faut partir à point : les expéditions auraient dû démarrer en respectant un stade de maturité minimum. Ce ne fut malheureusement pas la cas. La présence de 4 bateaux conventionnels en rade de Tamatave attendant l'ouverture de la campagne, montre la pression qui s'excerçait, quel que soit le niveau de maturité. Face à cette très forte pression de la demande, l'offre de qualité n'était pas suffisante et pouvait juste satisfaire les premiers envois par avion.

Conséquence : les prix obtenus se sont révélés très décevants sur l'ensemble de la campagne. Même pendant la période précédant les fêtes de Noël, traditionnellement la plus faste, et mis à part le léger mieux en fin de campagne pour les fruits transportés par conteneur, les cours ont eu toutes les peines du monde à dépasser les 10 F/kg au stade importation. Dès la deuxième semaine de janvier, ils sont même passés au-dessous de la barre des 5 F/kg pour terminer parfois à 3 F/kg.

Les retombées commerciales négatives sont donc importantes à tous les maillons de la filière. De même, un problème se pose au niveau des consommateurs dont il va falloir regagner la confiance, situation d'autant plus regrettable que la « démocratisation » du litchi était quasiment chose faite.

Le fruit, rien que le fruit, tout le fruit

Connaître le fruit, respecter son état physiologique et redécouvrir un savoir-faire en termes de traitement après récolte et d'emballage sont trois des pistes à creuser. D'un point de vue commercial, depuis maintenant une décennie, un nombre impressionnant d'organisations à l'exportation et à l'importation se sont mises en place. Depuis le tout monopole, jusqu'au tout libéral, les opérateurs malgaches ont tenté d'organiser leur filière. Bien que la tâche soit difficile, elle s'avère maintenant indispensable. Elle nécessite cependant d'orienter tous les intervenants vers une logique de qualité, ce qui ne sera pas chose aisée. L'Administration malgache avec le soutien du Projet d'Appui aux Exportations Agricoles (PAEA), qui bénéficie d'une assistance technique du CIRAD-FLHOR, mène actuellement une réflexion dans ce sens.●

Michel Jahiel, PAEA Tamatave