Le litchi de Madagascar

Une structuration nécessaire pour garantir sa pérennité

Le litchi fut introduit à Madagascar par Cossigny en 1764. On le rencontre sur plus de 800 km sur la côte Est du pays, avec trois zones plus particulièrement exploitées pour l'exportation : Tamatave (95 % des volumes exportés, Mananjary-Manakara (4 % des volumes exportés) et Maroantsetra (moins de 1 % des volumes exportés). On estime à 500 000 hectares la superficie de la zone de production et à 50 000 tonnes le potentiel de production. Le peuplement n'est pas structuré en vergers, seules quelques plantations, mises en place dans les années 1950-1960 sont identifiables. Les arbres en milieu paysan sont en majorité issus de semis et plantés à proximité des villages ou dans les champs familiaux. La production actuelle provient de fruits récoltés sur des arbres âgés, dont la taille n'a été régulée, pour certains, que par le passage des cyclones. Aucun programme de plantation n'a jusqu'alors été clairement engagé. Certains opérateurs se sont toutefois orientés dernièrement vers la réalisation de plantations à proximité des axes goudronnés. Les surfaces concernées représentent 50 hectares, mais devraient rapidement atteindre 100 hectares. Il existe une variété dominante — Mauritius ou Kwai Mi —. Cependant, l'identification d'arbres précoces, tardifs, à fruits parthénocarpiques, à coque lisse, etc., laisse supposer qu'il y a eu des hybridations ou des introductions non contrôlées.

Une augmentation des exportations non sans dommages

Les premières exportations de litchi ont eu lieu en 1962. Du fait de l'absence de techniques de conservation, les fruits étaient expédiés par avion pour des volumes limités — 600 tonnes au maximum —. En 1987, la France délivrait à titre provisoire l'autorisation d'exporter des litchis traités à l'anhydride sulfureux. L'arrêté autorisant le traitement ne date que du 10 octobre 1991(J.O.R.F. du 10-12-1991). Il a été modifié par un arrêté du 23 juin 1993 (J.O.R.F. du 21-7-1993). Cette méthode, qui garantit la conservation du litchi au-delà de 4 semaines, a permis de transporter les fruits par voie maritime (porte-conteneurs). Les prix à l'importation ont très fortement diminué, les volumes expédiés sont allés en augmentant et le litchi est entré dans la grande distribution. De 893 tonnes en 1987-1988, les exportations sont passées à 6 641 tonnes en 1992-1993. A partir de 1994, les importateurs se sont orientés vers le bateau conventionnel de type reefer pour diminuer le coût du fret et accroître les volumes. Mais ce mode de transport a provoqué de fortes perturbations en amont de la filière :

- Les exportateurs ne possédaient pas les équipements adaptés à la vitesse de chargement imposée par ce type de bateau.
- L'exploitation des litchis produits dans le sud-est du pays a été rendue possible, mais a entraîné une compétition entre zones de production.
- La logistique de chargement des navires nécessitait une adaptation de la technique de soufrage. Celle-ci ayant été imparfaitement étudiée, de nombreuses avaries se sont produites.

Des contraintes à tous les stades de la filière

Le litchi concerne 20 à 30 000 familles de paysans, appartenant à des zones faiblement monétarisées. Deux jours de travaux pour la cueillette représentent l'équivalent de trois mois de salaire agricole. Les fruits sont achetés bord champ ou bord route entre 500 et 1 300 FMG/kg.

A ce stade, deux cas de figure sont à déplorer : commande insatisfaite par non-ramassage des fruits, non-paiement des fruits par un collecteur de mauvaise foi.

Les paysans sont en effet très dépendants des collecteurs puisque c'est à eux qu'ils vendent leurs fruits. Les collecteurs forment un rouage essentiel dans l'état actuel de la filière de commercialisation du litchi, que ce soit sur le marché local ou à l'export. Cette activité constitue une profession à part entière ou elle est exercée occasionnellement. Patentés, les collecteurs professionnels sont affiliés à des exportateurs pour différents produits tels que cannelle, raphia, poivre, etc., le litchi n'intervenant que de façon saisonnière. Ils ont leurs propres zones de collecte et entretiennent avec les paysans des relations commerciales régulières, voire de confiance. Les collecteurs occasionnels, le plus souvent, ne sont pas patentés. Ils s'organisent chaque année en « corps » qui, parfois, cherchent à s'imposer auprès des paysans et des exportateurs. Leur nombre et leur disponibilité facilitent le traitement de volumes de fruits importants, mais la qualité n'est pas leur souci majeur. La marge du collecteur (coût du transport

inclus) se situe en moyenne entre 800 et 1 500 FMG/kg.

Les exportateurs sont répartis en trois groupes : gros (plus de 800 tonnes), moyens (entre 200 et 600 tonnes) et petits (moins de 100 tonnes). Les gros exportateurs — trois au total — représentent environ 30 % des exportations malgaches de litchi. Ils sont équipés en installations de traitement et conditionnement. Ils ont les moyens de financer leur crédit de campagne et leur emballage. Ils privilégient le transport par bateau conventionnel, sont attentifs à la qualité et souhaitent rehausser l'image de marque du litchi malgache, ce qui, à leurs yeux, implique une sélection plus rigoureuse des exportateurs. Leur talon d'Achille est un prix de revient nettement supérieur à celui des petits exportateurs, du fait même de leur dynamisme (prix d'achat aux collecteurs occasionnels incitatifs, coût des amortissements sur le matériel investi, etc.). Ils sont en outre dépendants d'une majorité de collecteurs occasionnels qui ne peuvent pas leur garantir la livraison de fruits pré-sélectionnés.

Les exportateurs moyens sont une quinzaine. Les plus raisonnables d'entre eux ressentent fortement le besoin d'évoluer vers une meilleure gestion de la qualité. Mais ils possèdent des infrastructures limitées qu'ils valorisent d'ailleurs au maximum, et leurs investissements sont très faibles. Malgré des activités diversifiées, la campagne litchi constitue le gros de leur chiffre d'affaires. Le manque de suivi de la qualité et, dans certains cas, le non-respect des engagements contractuels gênent l'instauration d'un climat de confiance dans les relations avec les importateurs.

Les petits exportateurs (une dizaine) sont sans moyens réels ni connaissances particulières. Le plus souvent, ils travaillent dans une logique de prix de revient minimal, sans souci de la qualité.

Huit importateurs principaux sont actuellement impliqués dans la filière litchi de Madagascar. Ils reçoivent sur le marché de Rungis 95 % des envois. Ils octroient des avances aux exportateurs, assumant de la sorte l'ensemble des risques financiers. Ils peuvent, par contre, faire pression sur l'amont de la filière pour réguler l'offre et obtenir des fruits de qualité satisfaisante répondant à la législation sur l'utilisation en post-récolte de l'anhydride sulfureux (SO_2).

La campagne 1997-1998 en net progrès

La filière litchi de Madagascar a connu deux années noires avec une régression significative de la qualité et de lourds déboires commerciaux. Les causes en étaient multiples : non prise en compte du stade de maturité des fruits pour le démarrage de la campagne d'exportation, manque de coordination entre exportateurs, d'une part, et importateurs d'autre part, offre pléthorique, commercialisation médiocre, etc.

Ainsi, en 1996-1997, où plus de 11 000 tonnes ont été exportées, les prix obtenus se sont révélés très décevants sur l'ensemble de la campagne, les cours ayant rarement dépassé 10 F/kg au stade importation.

Forts de cette cruelle expérience, les opérateurs ont décidé de jouer l'union. Dès la fin juillet 1997, exportateurs et importateurs se réunissaient pour définir les quantités prévues à l'exportation (6 750 tonnes, + ou - 5 %), la logistique et le chargement des bateaux conventionnels (4 000 tonnes sur 2 navires), le prix fob (8 F/kg). Un représentant des importateurs devait, en outre, assurer sur place la logistique d'embarquement et le suivi des chargements.

LITCHI DE MADAGASCAR - COMPARAISON ENTRE LES CAMPAGNES 1996-1997 ET 1997-1998

	1996-1997	1997-1998
Pluviosité (août-novembre)	236 mm	480 mm
Ouverture de la campagne	18 novembre	25 novembre
Quantités exportées	11 136 t	8 487 t
dont :		
Avion	301 t	236 t
Porte-conteneurs	1 832 t	4 239 t
Bateau conventionnel	9 003 t	4 012 t
Quantités exportées avant le 31 décembre	9 300 t	6 500 t
Nombre de bateaux conventionnels	5	2
Nombre d'opérateurs	26	34

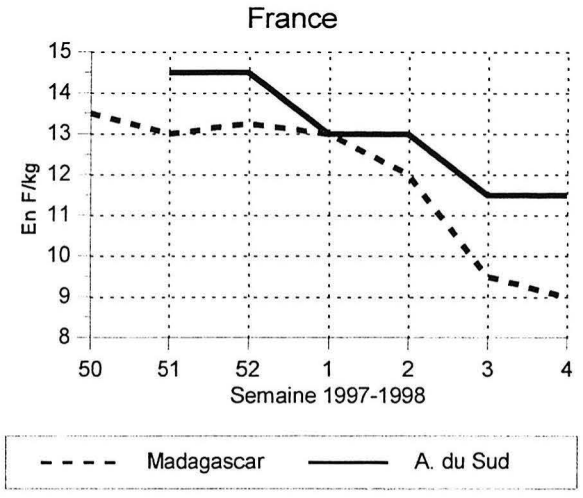
Source : PAEA

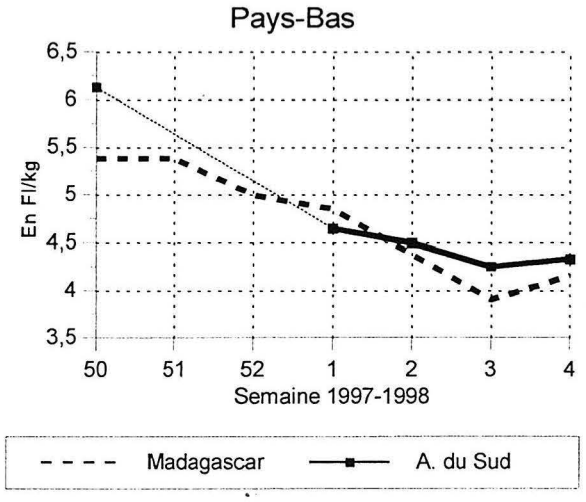
Facteur non dépendant des organisateurs de la campagne, mais grandement favorable, les conditions climatiques enregistrées pendant la période de fructification étaient particulièrement bénéfiques pour le développement des fruits. Dans ce domaine, l'année 1997 peut être classée comme exceptionnelle par rapport aux 6 dernières années.

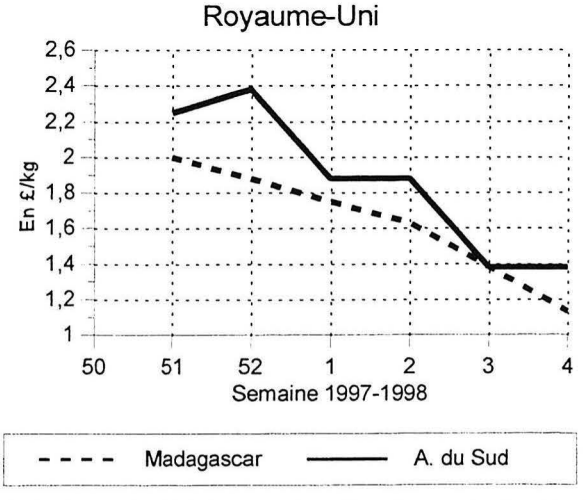
Au moment de l'ouverture de la campagne, un accord s'est fait pour qu'elle ne débute pas trop tôt afin de s'assurer que la maturité des fruits serait correcte.

Par rapport à 1996-1997, on constate une forte baisse du transport conventionnel (55,4 %) au profit des conteneurs qui est à mettre en relation avec le regroupement des 8 principaux importateurs autour d'une logistique commune, l'arrêt des exportations à partir de Manakara et Manantzara, l'incertitude concernant la qualité des fruits exportés par bateaux conventionnels. Les exportations par avion ont également chuté de 22 %. Sur le total expédié, la baisse par rapport à 1996-1997 est de 24 %, bien

Litchi bateau
Campagne 1997-1998
Cours stade importation
Source : *La lettre du litchi*







que la programmation initiale ait été largement dépassée.

Les exportations par voie aérienne ont bénéficié dans l'ensemble de cours suffisamment attractifs — supérieurs à 30 F/kg — pour assurer la rentabilité de ce mode de transport, dont les coûts sont très élevés.

Les arrivages par bateau n'ont réellement débuté que le 14 décembre 1997 avec l'arrivée du premier bateau conventionnel.

Avec un approvisionnement régulier et des fruits de qualité nettement supérieure à ceux de l'an dernier, les cours sur les marchés d'importation sont restés stables et rémunérateurs jusqu'au début du mois de janvier, se situant dans une fourchette de 13,00 à 13,50 F/kg.

Un problème important demeure en ce qui concerne les traitements post-récolte, puisque l'analyse des teneurs en SO_2 dans la pulpe à l'arrivée en France indique que 40 % des lots suivis étaient non conformes à la législation en vigueur.

En 1997-1998, la filière litchi de Madagascar a renoué avec les bénéfices. De nombreuses difficultés doivent encore être surmontées pour raccourcir les processus de négociation entre opérateurs, améliorer la qualité et la durée de vie des fruits par, notamment, une meilleure maîtrise des techniques de soufrage, perfectionner les systèmes de chargement, etc. Néanmoins, cette campagne démontre que le succès est possible si l'on veut bien s'en donner les moyens ●

Michel Jahiel, Projet d'Appui aux Exportations Agricoles Malgaches

Le litchi en Afrique du Sud
A suivre de très près

Un travail d'inventaire des superficies, identique à celui mené en 1991, est actuellement conduit. D'après l'inventaire 1991, la production sud-africaine de litchi s'élèveraient en 1998 à environ 15 000 tonnes contre moins de 5 000 au tout début de la décennie. Les principales régions de production sont