Mars 2009 - n° 165

FRuiTROP

Version française

DOSSIER DU MOIS : ANANAS

OMC & banane : le compromis à tout prix

Agrumes et exotiques Bilan mensuel

http://passionfruit.cirad.fr

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

Fiche pays producteur

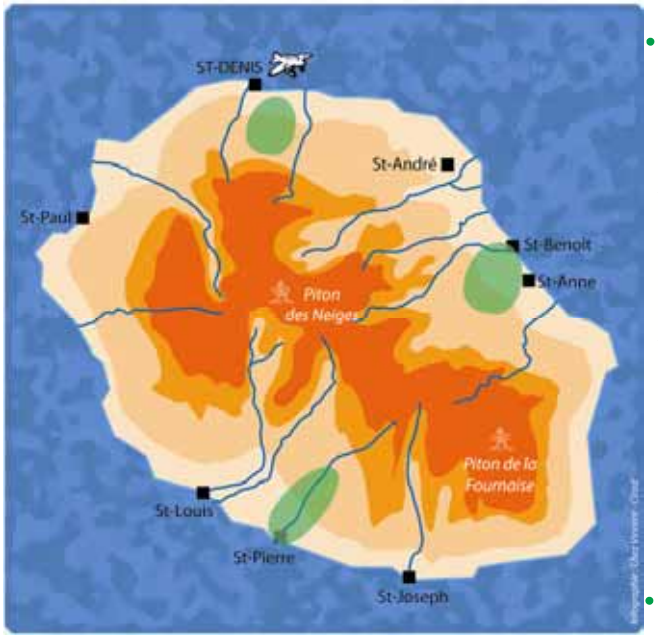
L'ananas Victoria à la Réunion

Culture traditionnelle de l'île, l'ananas Victoria de la Réunion s'est développé à l'export dans les années 1980, dans le cadre d'un programme initié par les autorités visant à diversifier une agriculture très dépendante de la canne à sucre. Cependant, le marché européen est de plus en plus concurrentiel et reste étroit pour ce produit haut de gamme. Des initiatives ont été mises en place afin de différencier le produit réunionnais de ses compétiteurs et de développer localement le secteur de la transformation, alors que les besoins de diversification de l'agriculture pourraient s'accroître en 2013 avec la réforme de l'OCM sucre.

par Eric Imbert

Localisation

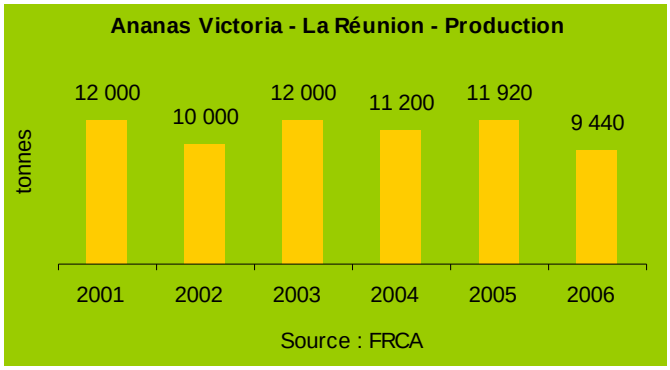
Les plantations se concentrent autour de trois pôles principaux situés sur les contreforts des deux massifs montagneux qui occupent la majeure partie de l'île. L'ananas est une culture de diversification traditionnelle permettant de compléter les revenus des maraîchers du Nord. Les plantations se concentrent entre 300 et 500 mètres sur les hauts de Saint Denis et de Sainte Marie, sur des terrains très pentus et difficiles à travailler mais disposant d'un très bon ensoleillement. Cependant, la zone perd de l'importance en raison de la pression urbaine. La logique de production est plus industrielle à l'Est, dans la



région de Saint Benoît. Certains producteurs de canne ont diversifié leurs activités au profit de l'ananas en reconvertissant, à la fin des années 1980, une partie de leurs bons terrains situés entre 50 et 450 m. Les productions sont plutôt destinées à l'export, dans cette zone où la pluviométrie est forte et l'ensoleillement plus modéré que dans le reste de la Réunion. Les deux systèmes précédents coexistent dans le sud-ouest de l'île. Dans cette zone à pluviométrie plus faible, on rencontre des ananas depuis le niveau de la mer jusqu'à plus de 750 m d'altitude. Cette particularité permet de produire selon un calendrier différent de celui des autres zones et d'assurer une continuité d'approvisionnement sur le marché.

Production

Introduite dans l'île au XVIIème siècle, la culture de l'ananas Victoria s'est progressivement développée afin d'alimenter les besoins du marché local, pour atteindre environ 150 ha vers la fin des années 1980. Par la suite, les difficultés économiques du secteur sucrier, pilier de l'économie de l'île, et les incitations économiques de l'Etat ont conduit certains producteurs à diversifier leurs activités. Ainsi, les surfaces d'ananas et d'autres productions fruitières et horticoles se sont rapidement accrues afin d'alimenter plus largement le marché local et de développer une filière export vers la métropole et l'UE. Les plantations d'ananas étaient de l'ordre de 400 ha en 2006, pour une production d'environ 16 000 t. La fin en 2013 du régime de prix garanti du sucre risque d'accentuer le besoin de diversification des producteurs canniers et pourrait provoquer un regain d'intérêt pour l'ananas et la fruticulture. Face à un marché local où les perspectives de développement sont limitées, des initiatives ont vu le jour pour développer des débouchés alternatifs, comme l'action de différenciation de l'ananas de la Réunion de ses compétiteurs à l'export et le développement d'une offre de produits transformés haut de gamme. La maladie des taches noires est le principal problème sanitaire rencontré. La Chambre d'Agriculture, le Cirad et la Fédération Régionale des Chambres d'Agriculture assurent un appui technique à la filière.



Logistique

La logistique est exclusivement aérienne. En effet, les temps de transit des navires remontant vers l'Europe dépassent 30 jours et sont donc incompatibles avec le transport des produits frais.

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

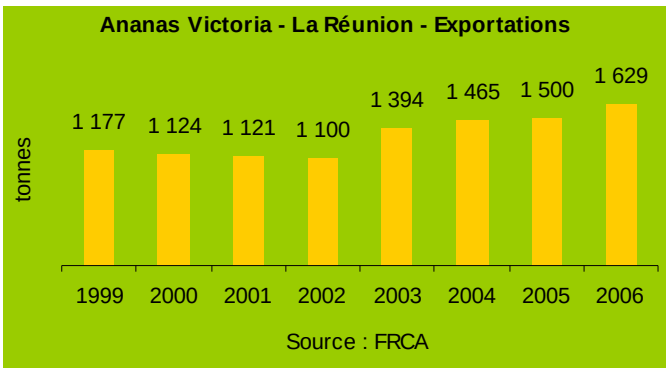
Débouchés

La plupart de la production est écoulée sur le marché local, notamment via les « bazardiers » qui sont des négociants locaux achetant parfois la récolte sur pied et revendant à des distributeurs ou commercialisant sur les bords de route, le tout dans un circuit parfaitement informel. Les volumes destinés à l'export sont modestes. Le secteur de la transformation est en phase de développement, les industriels cherchant à tirer profit des points forts gustatifs du Victoria de la Réunion pour créer des produits innovants haut de gamme. Une unité de fabrication de cubes et de tranches carpaccio a déjà vu le jour et le développement d'une fabrique de jus existante est à l'étude.

© Patrick Fournier

Exportations globales

La filière export, qui s'est mise en place dans les années 1980 à destination de l'UE, représente une voie complémentaire d'écoulement de la production. Les volumes exportés se sont sensiblement développés durant les années 1990, mais tendent à plafonner entre 1 500 et 2 000 t/an. Le coût de revient du produit est élevé, notamment en raison du recours obligatoire au fret aérien. Ainsi, le marché du Victoria reste assez étroit et saisonnier (fêtes de fin d'année). De plus, les parts de marché des fruits réunionnais sont menacées par la concurrence croissante d'origines bénéficiant de coûts de main d'oeuvre inférieurs (Côte d'Ivoire, Ghana et Afrique du Sud). Pour résister, certains producteurs se sont regroupés au sein du Syndicat Qualité Fruits Réunion pour segmenter le marché du Victoria et faire reconnaître les qualités distinctes des fruits produits dans l'île. Cette démarche a été couronnée par l'obtention d'un « Label Rouge » en 2006. Ce segment de marché représente des volumes en croissance, mais encore très limités. Quatre coopératives ou groupements de producteurs et deux exportateurs privés assurent l'approvisionnement du marché européen.



© Patrick Fournier

Cahier des charges de l'ananas Victoria Label Rouge de la Réunion

Homologué en 2006, le cahier des charges du Victoria « Label Rouge » comprend des critères portant sur trois points.

- Le fruit : il doit être d'un poids minimum de 550 g et commercialisé entier et frais. Sa coloration doit être au minimum équivalente au niveau M2 (75 % de la surface jaune). Ses proportions doivent être équilibrées : la couronne doit être droite, verte, fraîche et saine et d'une hauteur proportionnelle au fruit. Enfin, son taux de sucre minimum est garanti.

- Les pratiques culturales : les parcelles en production « Label Rouge » sont identifiées afin de garantir la qualité des fruits et leur traçabilité, et suivies par le technicien du Syndicat Qualité Fruits afin de mettre en place et de veiller aux bonnes pratiques culturales définies par le groupement. Ces dernières ont pour objet le maintien de la structure et de la fertilité du sol, une fertilisation adaptée aux besoins de la plante, la culture sur un seul cycle et une restriction calendaire afin d'interdire la récolte des fruits aux périodes où la pression en taches noires est la plus forte. Enfin, le transport des fruits jusqu'à l'atelier de conditionnement doit être réalisé uniquement en caisse afin d'éviter tout risque de meurtrissure.

- Les prestations offertes : elles comprennent la présence de la date de récolte et d'une DLUO qui permet de garantir, avec le respect d'un délai maximum entre la récolte et l'expédition, la qualité supérieure et la fraîcheur du produit auprès du consommateur. Chaque fruit est étiqueté individuellement avec un numéro de lot permettant de garantir une traçabilité totale. Un contrôle est réalisé et enregistré afin de s'assurer de la qualité supérieure des fruits. Les expéditions doivent se faire uniquement par avion.

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