Septembre 2014 - n°225

FRuiTROP

Version française

Dossier du mois

Avocat

Pommes & poires UE

Des pépins en perspective en 2014

Marché de la banane

Florilège estival

www.fruitrop.com

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

cirad
LA RECHERCHE AGRONOMIQUE POUR LE DÉVELOPPEMENT

Perspectives pour le marché européen de l'avocat

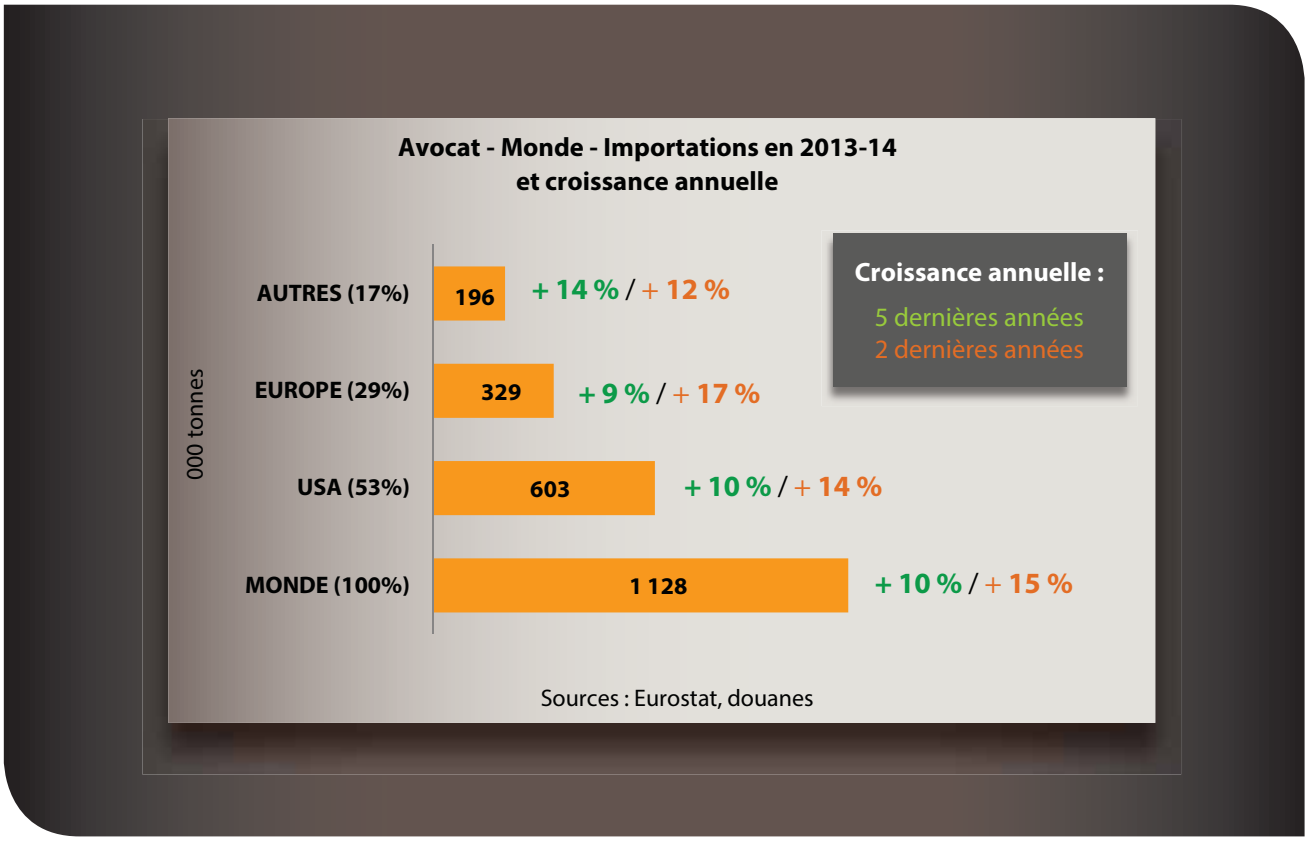
Vers un marché d'hiver sous tension lors des prochaines campagnes ?

Les deux dernières saisons ont montré qu'une dynamique de croissance de la consommation était maintenant en place dans l'UE, un mouvement qui paraît solide vu les marges de développement de la plupart des marchés de cette partie du vieux continent (cf. article précédent). Une question se pose néanmoins, et elle n'est pas si courante dans l'univers des fruits et légumes où le surapprovisionnement est généralement la règle : où trouver le carburant pour alimenter cet élan ?

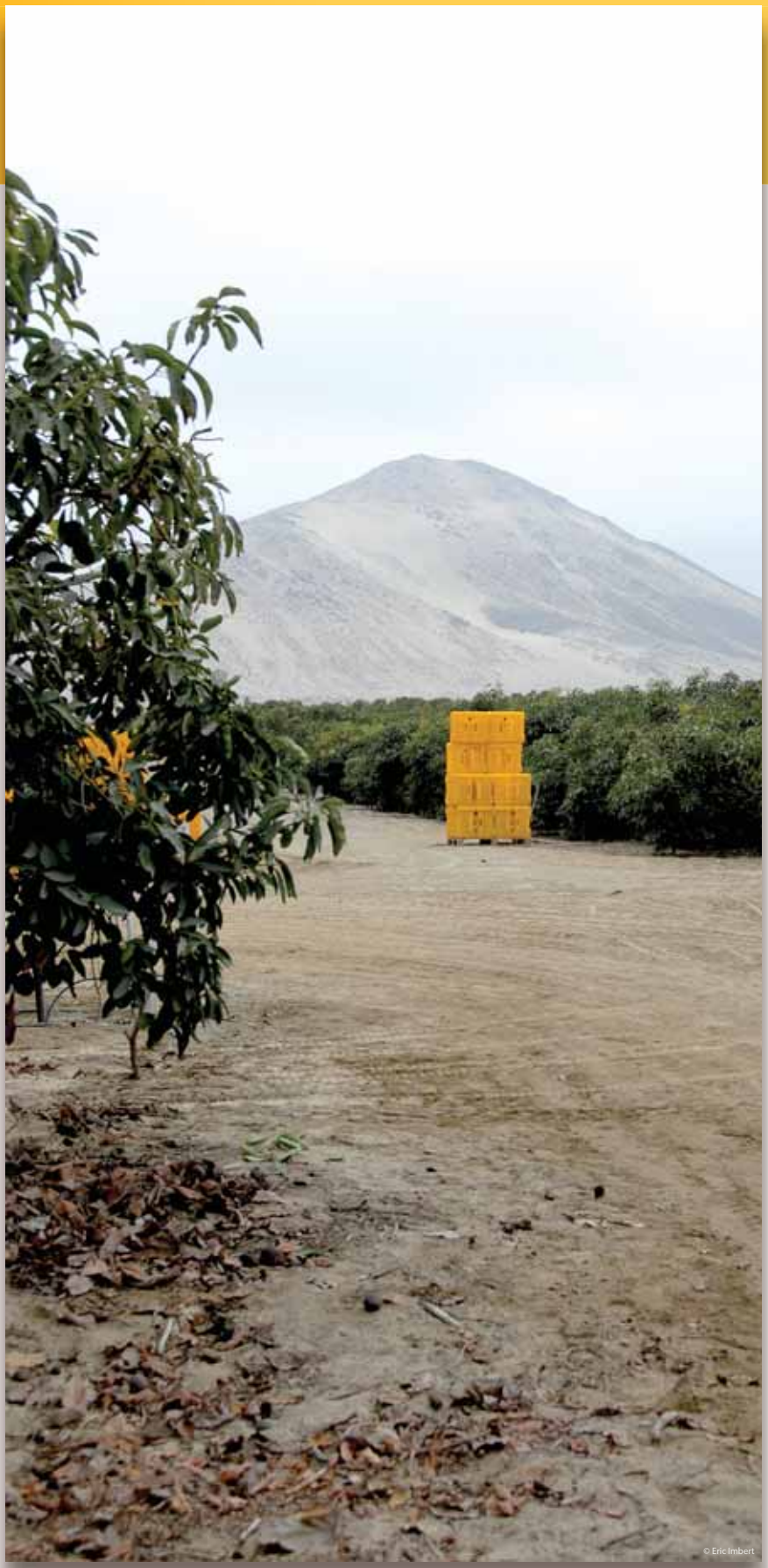
© Régis Domergue

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

Le sujet de l'approvisionnement est sensible, vu les risques d'emballement de l'amont, mais l'aborder en calibrant la demande permet vraisemblablement d'éviter l'écueil encore plus périlleux d'un développement sans visibilité et totalement disproportionné de la production. Pour assurer au marché communautaire une croissance d'environ 10 %, chiffre conservatoire au regard des 17 % des deux saisons passées, il faudra trouver plus de 30 000 t supplémentaires par an lors des campagnes à venir (soit environ 2 000 ha dotés d'un bon niveau de productivité), sans compter bien sûr la concurrence des autres marchés mondiaux (cf. graphiques). La dynamique de plantation en place en amont est-elle suffisante pour répondre à cette demande ?



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



Le Pérou en mesure de continuer à jouer un rôle moteur en Europe

La question des perspectives d'approvisionnement du marché européen durant la campagne d'été ne semble pas être la plus difficile à traiter. Le Pérou, qui a été de loin la principale locomotive du marché estival depuis une dizaine d'années, devrait continuer de jouer un rôle moteur en Europe. D'une part, la période de très vive croissance de la production enregistrée depuis 2013 ne fait que commencer à s'exprimer. D'énormes surfaces vont continuer d'entrer en production ou de monter en puissance au cours des prochaines saisons, le rythme de plantation ayant été compris entre 1 000 et 2 000 ha par an depuis 2009. Il faut aussi rappeler que les rendements moyens dans ce pays figurent parmi les plus élevés au monde, grâce aux particularités des conditions de production (cf. **FruiTrop** n°179).

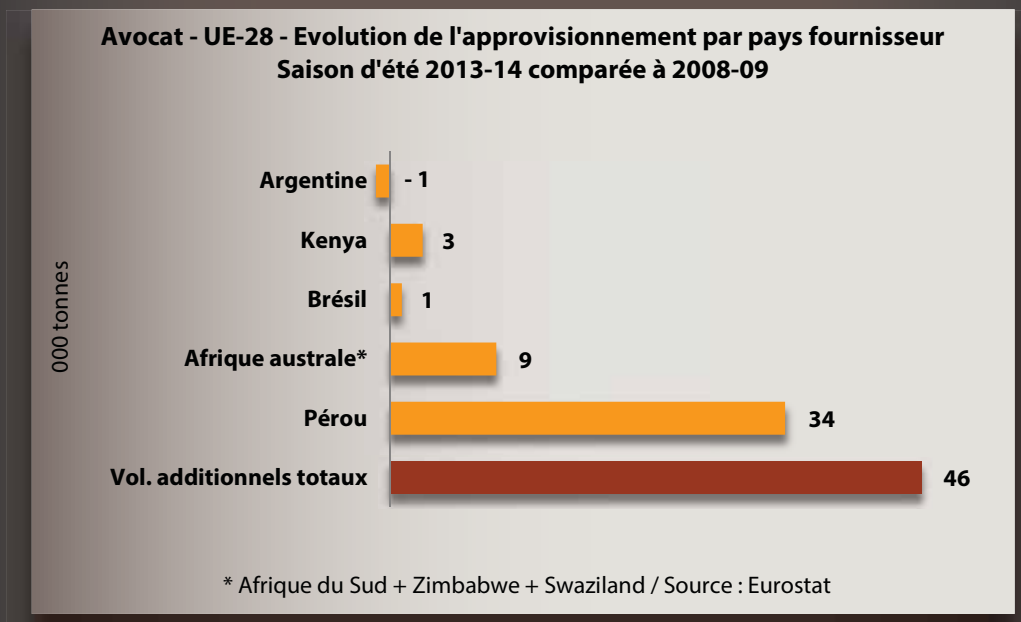
D'autre part, les exportateurs péruviens devraient encore avoir besoin du marché européen, au moins à moyen terme, même si les États-Unis et plus encore le Chili, qui vient de s'ouvrir, sont des marchés plus naturels. La fenêtre de tir reste relativement étroite aux États-Unis. Le Mexique a de forts atouts en main quand sa production culmine de début octobre à fin mai, alors que la Californie reste une origine primordiale, même si la sécheresse récurrente qui sévit pose question quant à l'avenir.

La campagne qui s'achève semble faire la démonstration que le Pérou est en mesure d'alimenter la croissance du marché européen et de répondre en même temps à la demande de celui des États-Unis, même quand celui-ci est largement ouvert, comme ce fut le cas en 2013-14 faute de production californienne. Un premier bilan établi à partir des chiffres professionnels laisse penser que les envois vers l'UE devraient marquer une progression de plus de 10 000 t en 2014 pour approcher ou dépasser 100 000 t, les États-Unis enregistrant une hausse simultanée d'au moins 40 000 t pour dépasser vraisemblablement les 65 000 t.

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

Des extensions de surfaces significatives en Afrique du Sud

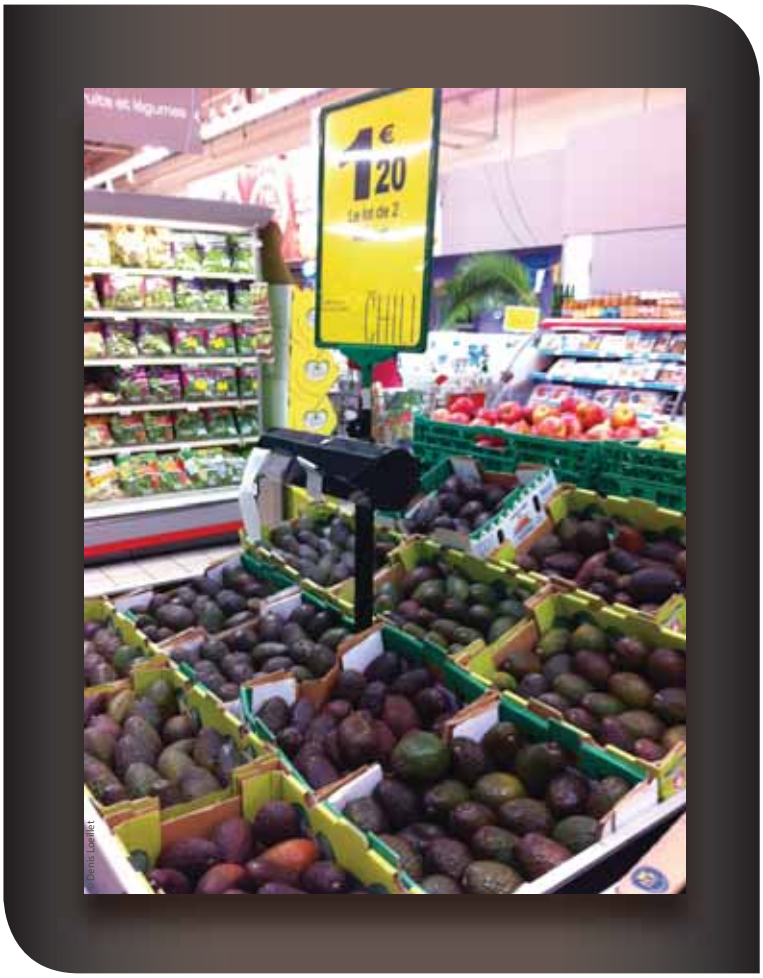
L'Afrique du Sud, qui assure aujourd'hui entre 30 et 35 % de l'approvisionnement du marché estival européen, est aussi en mesure de contribuer à la croissance. La production est là aussi en développement, comme le montrent les volumes records exportés vers l'UE en 2014, qui devraient approcher pour la première fois 60 000 t. Le rythme annuel de plantation est loin d'égaler celui du Pérou, mais il s'est accéléré, passant d'environ 350 ha jusqu'en 2012 à 500 ha en 2013. Le Kenya devrait lui aussi être de la partie, même si c'est à plus petite échelle. Le recul des apports observé ces deux dernières saisons est lié à l'abandon quasi total du Fuerte à l'export et à un recentrage sur le Hass. Or, les plantations restent en légère croissance pour cette variété. Par ailleurs, il faudra aussi compter avec un complément de volumes un peu plus large de la part d'outsiders comme le Brésil ou la Tanzanie.



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

Une progression chilienne à ne pas surestimer

Le cas de la saison d'hiver semble passablement plus complexe. La croissance de près de 50 000 t de l'approvisionnement global du marché européen enregistrée en deux saisons, dont le Chili est le principal artisan, ne doit pas être surinterprétée. A la différence du Pérou, cette progression n'est pas liée au développement de la production, mais à un virage stratégique imposé par une concurrence mexicaine de plus en plus rude aux États-Unis et difficile à contrer. Ainsi, même si le mouvement de recentrage du Chili sur l'Europe paraît durable, il n'est pas synonyme de croissance des volumes pour les années à venir. La persistance d'une sécheresse dramatique dans certaines zones du pays (vallées de la Ligua et de la Petorca, région de Coquimbo), des épisodes de gel et une rentabilité économique en baisse ont contraint à l'abandon de bon nombre de parcelles. De fait, le verger chilien aurait régressé de 7 500 ha ces dernières années et compterait désormais environ 28 000 ha. Avec de telles surfaces, le niveau de production plafond ne devrait guère être différent de celui de 2013-14, saison où un peu plus de 62 000 t de fruits ont été expédiées vers l'Europe. Ainsi, si le Chili est en position de rester le premier fournisseur de Hass du marché communautaire durant la saison d'hiver, il ne semble pas en mesure d'accompagner sa croissance, tout au moins à moyen terme.



© Guy Bréhinier

Pas de changement de grande envergure en Espagne

Quid des fournisseurs méditerranéens ? Les surfaces progressent en Espagne, notamment en Hass qui représente aujourd'hui l'essentiel des plantations. La mangue, moins gourmande en eau que l'avocat et jusqu'alors très rentable, est maintenant jugée risquée par certains producteurs en raison des importantes surfaces plantées ces dernières saisons. Pour autant, le verger d'avocat ne semble pas s'étendre de plus d'une centaine d'hectares par an. L'eau est maintenant un facteur limitant dans certaines zones, la demande pour la consommation humaine s'étant fortement développée avec l'accroissement de la population, notamment dans la région de Marbella. Il faudrait procéder à des travaux d'infrastructures importants permettant d'irriguer de nouveaux périmètres pour que la culture de l'avocat change réellement d'envergure dans l'Axarquia. Ces nouveaux aménagements lourds et coûteux ne sont actuellement qu'à l'étude.

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

Une croissance modeste en Israël

La dynamique est plus vive en Israël, sans être pour autant explosive. Selon des sources professionnelles, le verger s'accroîtrait d'environ 200 à 300 ha par an, notamment dans le centre et le nord de la zone littorale et dans le sud du pays. Les projections montrent que la production devrait progresser de 30 000 à 50 000 t d'ici 2020, dont 20 000 à 35 000 t pour le Hass qui représente aujourd'hui environ 70 % des plantations. Pour autant, ces volumes additionnels ne seront pas uniquement dédiés à l'export. Le marché local, toujours en développement principalement grâce à une population en croissance (+ 1.5 million d'habitants durant la dernière décade), devrait prélever son écot, notamment en variétés vertes telles Ettinger, Fuerte, Ardith, Arad et Reed.

© Guy Bréhinier

© Eric Imbert

Un contexte plus propice à un développement du verger au Maroc

La croissance se poursuit aussi au Maroc. Le niveau record des exportations, qui a dépassé pour la première fois 4 500 t en 2013-14, en est la preuve tangible. Le rythme de plantation s'est accéléré et aurait été de l'ordre de 300 à 500 ha/an ces dernières saisons. Le problème du foncier reste très prégnant (coût élevé des terres, droit coutumier constituant toujours un frein au remembrement des parcelles). Cependant, les mesures mises en place pour prévenir ou compenser les problèmes climatiques ont rassuré les producteurs, un temps échaudés par le gel de 2012-13 (subvention pour l'achat de *wind machines*, assurance contre les catastrophes climatiques). De plus, la succession de mauvaises campagnes citricoles a incité certains agrumiculteurs à reconvertir leurs plantations au profit de l'avocat. Des développements de production sont donc à attendre, mais dans la limite des 5 000 ha que compte aujourd'hui le verger de Hass. Il faudra néanmoins tenir compte de l'appétit croissant du marché local pour l'avocat, qui pourrait peser sur les volumes exportables (notamment pour les petits fruits).

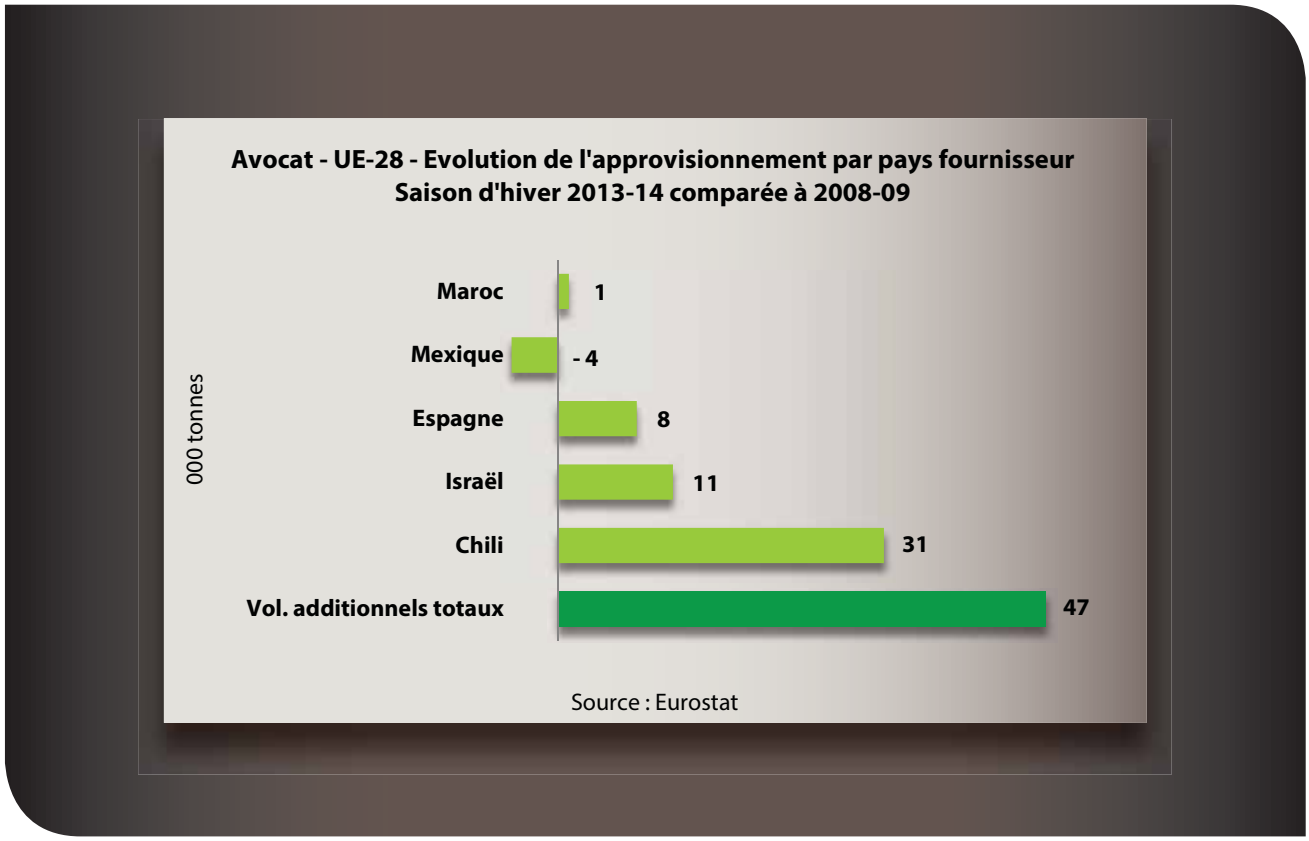
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Faut-il croire au retour du Mexique ?

Le Mexique pourrait-il, à moyen terme, redevenir un des piliers de l'approvisionnement du marché communautaire, comme c'était le cas au début de la décennie 2000 ? La question est réellement posée et l'hypothèse est sérieuse, même si le niveau des exportations vers l'Europe peut laisser dubitatif : elles n'ont plus jamais dépassé la barre des 10 000 t depuis maintenant cinq saisons. La production mexicaine représente déjà 30 % de la récolte mondiale, avec plus de 1.3 million de tonnes — une industrie dans le sens littéral du terme puisque les 11 500 producteurs et les 37 stations de conditionnement du pays (pour ne compter que celles affiliées à l'APEAM) génèrent 100 000 emplois directs et 200 000 emplois indirects. Cette production va prendre des proportions gigantesques dans les années à venir : 50 000 ha ont été plantés depuis 2007-08, dont 34 000 ha ces trois dernières années. Certes, l'appétit du marché des États-Unis devrait rester immense. Le maintien des 10 % de croissance annuelle de ce marché les saisons passées correspond à environ 80 000 t additionnelles par an, à se partager entre les différents fournisseurs ! Cependant, l'extension du verger mexicain représente des quantités nettement supérieures et dépasse de toute façon la croissance des surfaces agréées à l'export vers les États-Unis, qui progressent en moyenne de 4 500 à 5 000 ha/an. Quel débouché pour ces volumes additionnels ? Le marché local mexicain, où la demande est très élastique par rapport au prix, est en mesure d'en absorber une bonne partie. Pour autant, un débouché plus large vers les marchés export de diversification sera clairement souhaitable, voire même très nécessaire. Dans ce contexte, le marché communautaire, devenu tout aussi rémunérateur ces dernières saisons que le Japon ou le Canada, redeviendra vraisemblablement une alternative intéressante.

Un challenger en devenir : la Colombie

La Colombie est aussi une piste sérieuse dans cette chasse aux volumes. Certes, sa présence est aujourd'hui bien légère (à peine plus de 1 000 tonnes exportées vers l'UE en 2013-14), mais ses volumes devraient être d'un tout autre niveau d'ici deux à trois ans. Selon les dernières statistiques du *Consejo Nacional del Aguacate*, le verger de Hass comptait 9 300 ha en 2012. Le rythme de plantation, déjà soutenu, se serait accru pour dépasser 1 000 ha par an. Autre point important : ce ne sont plus des petits producteurs qui investissent, mais principalement des grands groupes



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

Avocat — Vergers des principaux pays exportateurs — Situation et dynamique (estimation)			
	Verger de Hass et variétés export en 2013-14 (ha)	Croissance annuelle estimée (ha/an)	Production de Hass et variétés export Moyenne 2012-2014 (tonnes)
Mexique	168 000	> 10 000	1 300 000
Chili	27 000	- 1 750***	184 000
Californie	21 800	- 300***	185 000
Espagne	9 400	100	70 000
Colombie	9 300*	> 1 000	35 000*
Israël	7 000	200 - 300	100 000
Maroc	5 000	300 - 500	9 000
Nouvelle-Zélande	4 200	300 - 500	21 000
Total saison d'hiver	**251 700**	**> 10 000**	**1 904 000**
Pérou	13 000 - 15 000	1 000 - 2 000	150 000
Afrique du Sud	14 500 -15 000	500	110 000 - 120 000
Kenya	10 000 - 11 000**	500	nd
Brésil	1 000	150	nd
Total saison d'été	**40 250**	**2 650**	**-**

* 2012 / ** FAO / *** moyenne des 3 dernières années / Sources professionnelles

agro-industriels locaux qui disposent de moyens et d'une bonne maîtrise technique de la culture. Nombre de leaders mondiaux de la production d'avocat ou d'importateurs basés sur les grands marchés de consommation et spécialisés dans le produit semblent aussi regarder la Colombie avec les yeux de Chimène.

Il est vrai que le pays ne manque pas d'atouts en termes de calendrier de production, de logistique (10 à 12 jours pour desservir l'Europe) et de coûts de revient (cf. **FruiTrop** n°214). Le géant colombien n'est donc plus endormi : il se réveille ! Quatre stations de conditionnement sont aujourd'hui en service : deux dans la région de Medellin (Hass Colombia à El retiro et Westfalia à Guarne), une dans le Valle del Cauca (Frutales Las Lajas) et une dans le Quindio (Wolf & Wolf entre Armenia et Pereira). Certes, une bonne partie de ses volumes devrait à terme être dirigée vers le marché des États-Unis situé à 5 jours de mer. Ses frontières pourraient s'ouvrir vers 2016 (protocole d'ouverture engagé avec l'APHIS). Cependant, le marché européen devrait rester un débouché de choix pour les exportateurs colombiens.

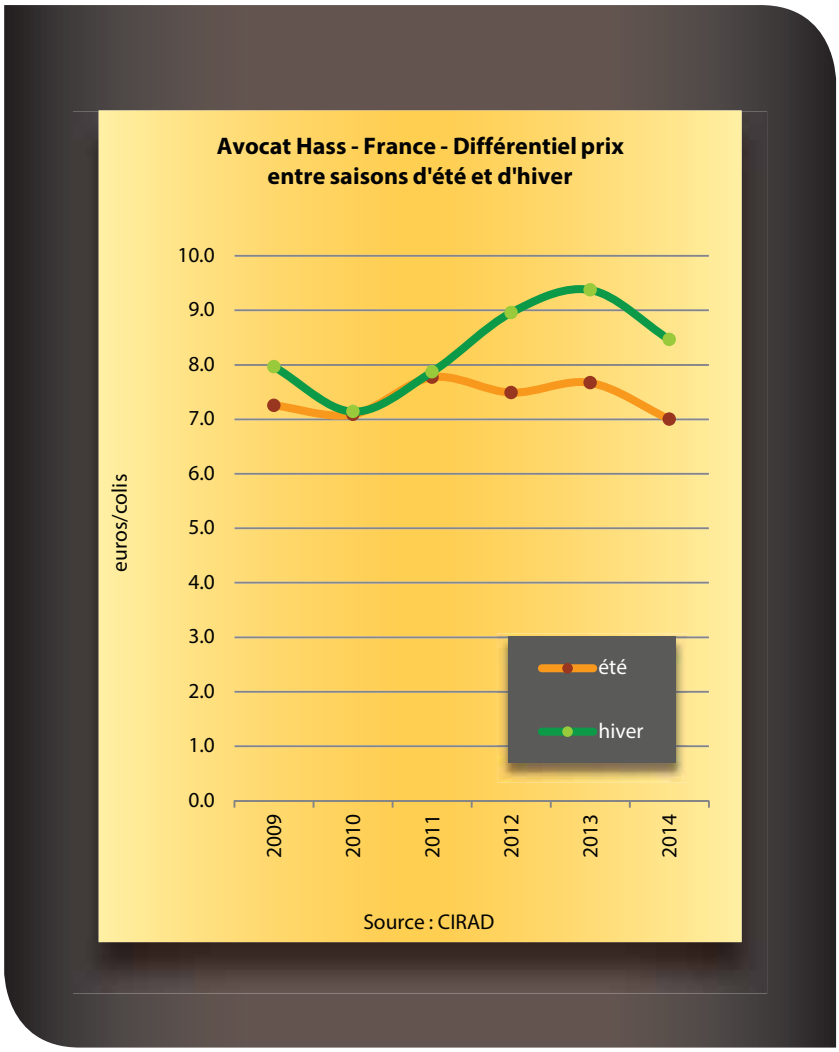
Une tension sur le marché d'hiver, tout au moins pour les toutes prochaines campagnes

La campagne d'hiver 2014-15 devrait être emblématique de la tension qui risque de prévaloir durant les prochaines saisons d'hiver (cf. article prévisions). Mais, les choses pourraient changer à moyen terme. D'une part, une dynamique de croissance d'envergure est en marche dans certains pays (Colombie, Mexique) et devrait produire ses effets d'ici la fin de la décennie. D'autre part, les calendriers d'approvisionnement de certains fournisseurs d'été, comme le Pérou, sont de plus en plus élastiques et tendent à chevaucher ceux de la saison d'hiver (apports hebdomadaires péruviens en Europe supérieurs à 800 000 colis durant tout le mois de septembre). Pour toutes ces raisons, la marge de progression liée au développement de la consommation durant la saison d'hiver en Europe ne doit pas être surestimée.

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

Prudence quant à la saison d'été !

Le constat est différent en ce qui concerne la saison d'été, comme le montre un différentiel de prix moyen du Hass qui ne cesse déjà de se creuser entre ces deux périodes (cf. graphique). C'est clairement la prudence qui doit s'imposer. La campagne qui vient de se terminer montre que le surapprovisionnement est encore un risque fort et que ses conséquences sont douloureuses : deux mois d'arrivages supérieurs d'environ 10 % à la capacité d'absorption du marché ont provoqué une crise de trois mois, durant laquelle les prix ont été compris entre 5.25 et 6.25 euros/carton pour les bons calibres. L'approvisionnement attendu dans les années à venir semble non seulement en mesure d'accompagner la croissance du marché, mais d'un niveau tel que d'autres épisodes de ce type sont hautement probables. Ainsi, la période de juin/juillet paraît éminemment périlleuse, vu les volumes péruviens à sortir entre mi-mai et fin juin. Une occasion pour rappeler — une fois de plus — que les efforts de communication pour développer la consommation doivent s'intensifier sur le vieux continent.



Il n'est peut-être pas inutile de mettre en avant une nouvelle fois l'exemple du marché des États-Unis : le développement de la consommation, qui dépasse aujourd'hui en moyenne 2.5 kg/habitant/an, est largement lié au travail de promotion continu réalisé par le *Hass Avocado Board* (HAB) depuis une quinzaine d'années, avec un budget qui dépassait les 40 millions USD pour la seule année 2013. Ce projet est encore dans les limbes en Europe, mais il a peut-être toutes les chances de se concrétiser rapidement, si l'on veut finir sur une note plus largement teintée d'ironie que d'optimisme ! L'Europe aurait 15 ans de retard sur les États-Unis (ce qui se vérifie peu ou prou en ce qui concerne le développement du mûr à point). Ce serait paradoxalement une bonne nouvelle, puisque le travail de promotion à grande échelle orchestré par le HAB s'est mis en place en 2002 outre Atlantique ! ■

Eric Imbert, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr

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