

Septembre 2008 - n° 159

FR*ui*TROP

Version française

**DOSSIER DU MOIS :
L'AVOCAT**

**Non-accord de Doha
et contentieux banane**

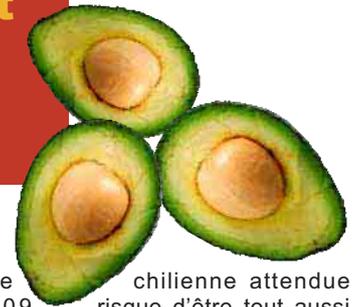
**Prévisions pommes
et poires européennes**

<http://passionfruit.cirad.fr>

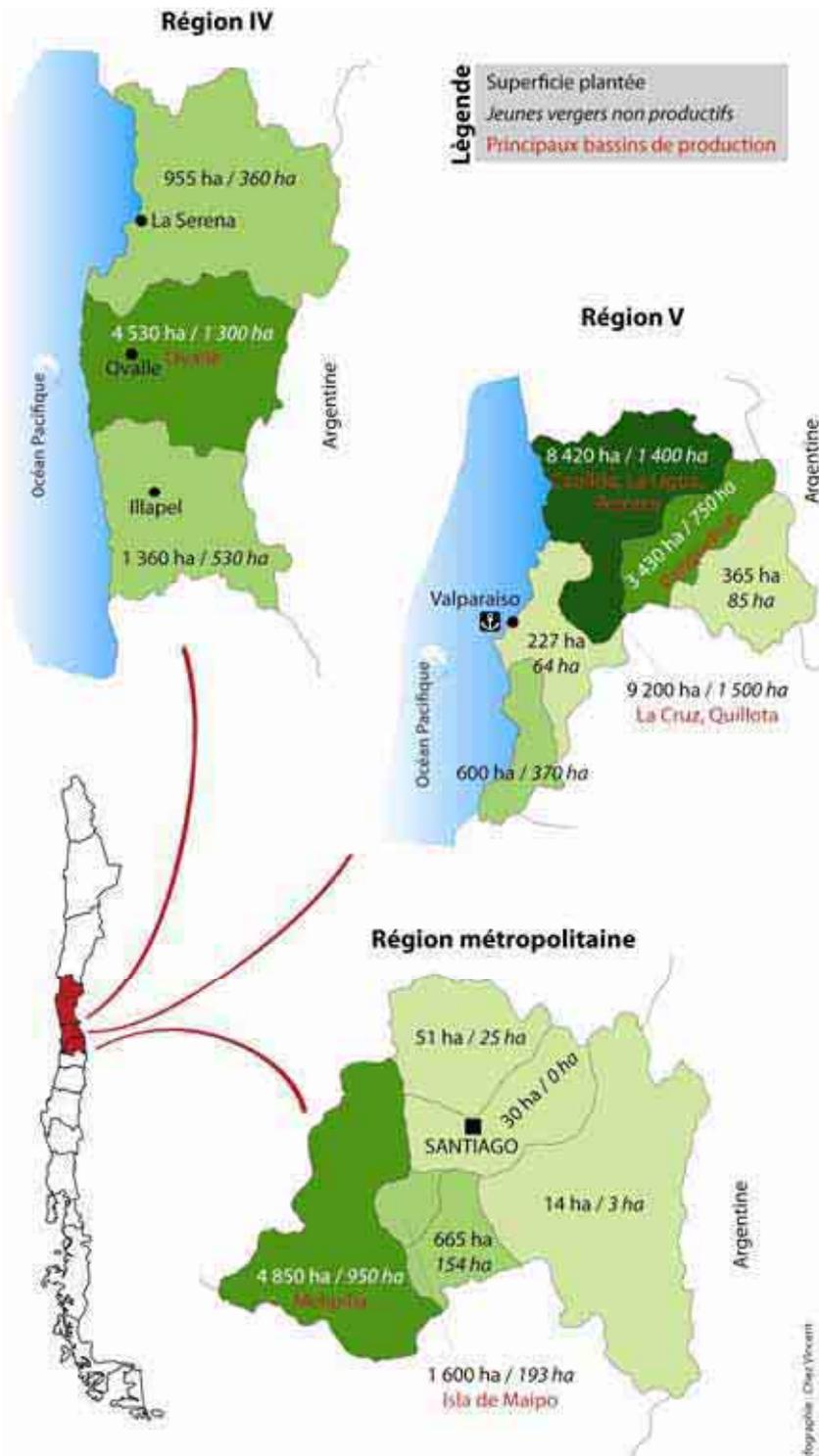


Production chilienne d'avocat

La dynamique est toujours là



Photos © Régis Domergue



La récolte chilienne attendue en 2008-09 risque d'être tout aussi limitée que la précédente. Cependant, il convient de ne pas commettre d'erreur d'interprétation : cette succession de deux saisons de production limitée est purement conjoncturelle et liée aux trois vagues de gel survenues durant l'été 2007. L'analyse du tout récent recensement agricole 2007 (<http://www.censoagropecuario.cl/>) montre que les surfaces continuent de croître, et de manière beaucoup plus forte que prévu. Selon cette étude, l'extension totale du verger d'avocat dépasserait légèrement les 39 000 ha. Dans la Région V, première zone de production du pays (vallée de l'Aconcagua, de la Petorca et de la Ligua), les surfaces seraient passées de 15 000 à 22 000 ha entre 2002 et 2007. De même, le verger s'est considérablement développé dans les deux autres régions principales du pays (+ 2 800 ha entre 2005 et 2007 dans la Région IV et + 1 300 ha entre 2004 et 2007 dans la Région métropolitaine).

Environ 9 000 ha ne seraient pas encore entrés en production, parmi lesquels près de 4 000 ha ont été plantés en 2007. Il semble que les surfaces se soient stabilisées chez les producteurs moyens et petits, mais que les principaux producteurs aient continué à planter de manière assez massive. Ainsi, et contrairement à ce que laissait imaginer la forte baisse de la rentabilité ces dernières campagnes, la production ne semble donc pas encore près de se stabiliser. Avec un rendement moyen de 8 à 10 t/ha, la récolte devrait dépasser les 300 000 t durant la première partie de la prochaine décennie. Le plafond était jusqu'alors de l'ordre de 220 000 t, chiffre de la campagne 2006-07. Trouver un marché pour ces importantes quantités additionnelles représente un véritable défi. Cependant, les professionnels semblent assez confiants, car ils disposent d'atouts pour le relever : leur organisation et la dynamique déjà en place.

Un modèle de développement qui reste basé sur l'export

L'axe majeur de la stratégie que les professionnels ont adoptée passe évidemment par l'export. Une marge de croissance existe vraisemblablement sur le marché local, mais elle est assez limitée. La consommation s'est fortement développée ces dernières années grâce à la baisse du prix au détail et aux actions de promotion menées par le Comité de Palta. Cependant, avec près de 75 000 t par an (soit environ 4.4 kg/habitant), elle





[maerskline.com](https://www.maerskline.com)

CREATING OPPORTUNITIES IN GLOBAL COMMERCE

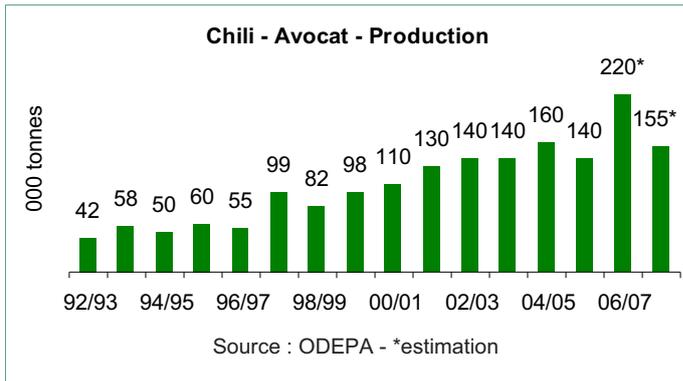
We believe that creating opportunities is the key to success - in your business and in ours.

With our complete range of cold chain solutions, our dedicated reefer specialists take care of your perishables from pick-up to delivery.

And with our truly global reach, we ensure your products arrive in the best possible condition – anywhere in the world.



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



atteint déjà un niveau élevé, même pour un pays producteur. Certes, la consommation approche voire dépasse les 10 kg/habitant/an dans les grands pays producteurs d'Amérique centrale comme le Mexique ou la République dominicaine, mais le climat y est plus favorable à la consommation d'avocat et l'ancrage du produit dans la régime alimentaire y est aussi beaucoup plus profond.

Le marché des Etats-Unis comme premier axe de développement malgré la concurrence mexicaine

L'optimisme relatif avec lequel les professionnels chiliens anticipent l'avenir est essentiellement lié à leur analyse du potentiel du marché américain. Cette lecture peut surprendre car la montée en puissance de la concurrence du Mexique, déjà largement évoquée dans *FruiTrop*, est loin de s'être démentie. La conjoncture, très favorable aux opérateurs du Michoacán en 2006-07 et 2007-08 avec le gel en Californie puis au Chili, ne peut expliquer à elle seule une telle explosion des envois mexicains : les exportations ont été multi-

pliées par trois en trois campagnes, pour atteindre près de 220 000 t en 2007-08. Les chiffres des plantations montrent que les producteurs mexicains ne comptent vraisemblablement pas s'arrêter là. Les surfaces continuent de croître, avec 117 000 ha en 2007 selon l'USDA contre 100 000 ha cinq ans plus tôt. Certes, une partie de ces volumes sera destinée à un marché local toujours aussi porteur. Cependant, l'extension parallèle des vergers déclarés indemnes des petites et grande mineuses du noyau, seuls agréés par l'USDA, montre que ce n'est pas le seul objectif. Un peu plus de 38 000 ha étaient enregistrés en 2007-08, contre moins de 10 000 ha au début de la décennie. Une nouvelle augmentation devrait intervenir en 2008-09, avec l'ajout récent de deux nouvelles provinces de l'état du Jalisco à la liste des quatorze déjà autorisées du Michoacán.



Les déserts de consommation de la côte Est en ligne de mire

La dynamique du Mexique est incontestable. Pour autant, les professionnels chiliens ont aussi des atouts en main : leur compétitivité sur la côte Est. Ces marchés sont des cibles de choix à double titre. D'une part, ce sont de grands déserts de consommation pour l'avocat malgré leur importante population. A titre d'exemple, la région du Nord-Est compte près de 18 % de la population mais n'absorbe que 11 % des volumes. Selon une autre étude du HAB, plus récente car menée au printemps 2008, un peu moins de la moitié seulement des habitants de cette région avaient déjà acheté des avo-

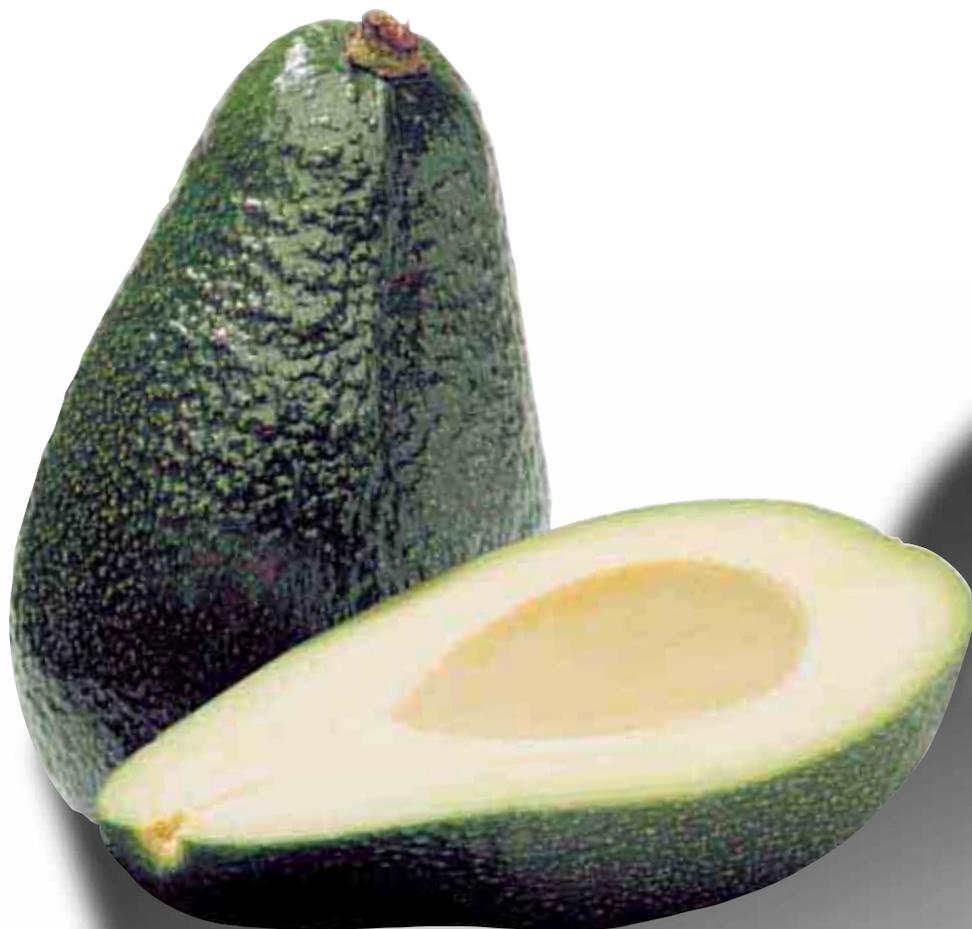
Avocat Hass — Comparatif de compétitivité du Chili et du Mexique

	Mexique	Chili
Coût stade production (USD/ha)		
irrigué	5 400-5 900	6 600
sans irrigation	4 600-4 900	
Rendement moyen		
	10 t/ha	13 t/ha*
Prix moyen au kilo (cent USD/kg)		
	46-59	51
Fret pour New York		
type	camion	bateau
coût (USD/lug 11.14 kg)	3.00-3.20	4.00-4.50
Douanes		
	libre de droit	quota libre d'environ 50 000 t environ 10 cents/kg hors quota**

* environ 8 t/ha en moyenne dans le pays, mais 13 t/ha en moyenne pour les vergers bien technicisés
 ** chiffres 2008. Libéralisation totale en 2015, après une baisse progressive



Photos © Régis Domergue



**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 45 60 48 52



**GEORGES HELFER S.A.
(Site Pays-Bas)**

Transportweg 23 C
2676 LM MAASDIJK

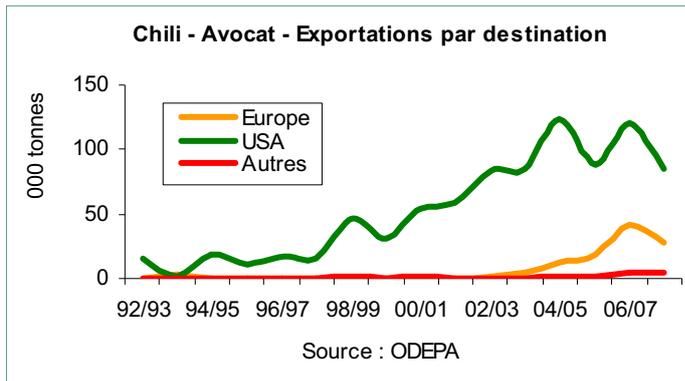
Tél.: 003 11 74 67 11 80
Fax: 003 11 74 67 11 88



**GEORGES HELFER S.A.
(Suisse)**

Chemin de Fontenailles
CH-1196 GLAND - SUISSE

Tél.: +41 22 999 99 99
Fax: +41 22 999 99 98



cats pour les consommer dans leur foyer, contre près de 80 % sur la côte Ouest. D'autre part, ces marchés peuvent potentiellement être plus rémunérateurs que ceux de la côte Ouest, car les prix pratiqués y sont sensiblement supérieurs (+ 2.40 USD par lug en 2006, + 4.00 USD en 2007 et 5.50 USD au premier semestre 2008). Enfin, la dimension « origine » est vraisemblablement moins importante que dans les états producteurs de l'Ouest qui ont une forte population d'origine mexicaine.

Un différentiel de coût de revient Chili/Mexique plus limité sur la côte Est que sur la côte Ouest

Les coûts de production sont assez comparables au Chili et au Mexique, si l'on considère les vergers bien technicisés. En revanche, les exportateurs chiliens doivent s'acquitter d'un droit de douane pour une grande partie de leurs marchandises (le quota de volume admis à droit nul est trop limité), dont sont exemptés leurs homologues mexicains. Ce facteur n'est pas le plus déterminant, d'autant qu'une baisse progressive est en cours, qui aboutira à une libéralisation totale en 2015. C'est plutôt le coût du transport qui fait irrésistiblement pencher la balance du côté des exportateurs mexicains, oui... mais dans une moindre mesure sur la côte Est. Si les exportateurs mexicains voient le coût de leur fret routier augmenter très fortement quand ils expédient des avocats vers la côte Est par rapport à la Californie ou plus encore au Texas, la hausse n'est que très modérée pour leurs homologues chiliens qui exportent par bateau.



© Régis Domergue

Des atouts de promotion en place

Le potentiel est donc là et les outils marketing sont en place. Le Hass Avocado Board, créé conjointement par les producteurs californiens, mexicains, chiliens, néozélandais et dominicains en 2002, mène des actions de développement de la demande et de gestion coordonnée du marché. A titre d'exemple, ce formidable outil permet d'estimer en temps réel l'approvisionnement hebdomadaire du marché.

Cette démarche unitaire comporte de nombreux atouts. D'une part, l'avocat est mis en avant toute l'année, sans interruption. D'autre part, l'union faisant la force, le budget, issu d'une cotisation de 2.5 cents de dollar sur chaque colis commercialisé, atteint un montant considérable (25 millions de USD en 2005-06). Il est largement employé pour promouvoir le produit au travers de campagnes radio ou télévision et d'un marketing opérationnel générique ou spécifique aux différentes origines participantes. Ainsi, le bras armé de la promotion des avocats du Chili sur le marché américain, le Chilean Avocado Im-



Avocat — Etats-Unis — Evolution des volumes consommés de janvier à juillet

	Comparaison		Part de marché par région	Population en millions d'habitants	Part de la population par région
	2007-06	2008-07			
Nord-Est	- 10 %	+ 15 %	11 %	54.6	18 %
Californie	- 15 %	+ 5 %	38 %	36.6	12 %
Mid-South	- 16 %	+ 8 %	4 %	36.1	12 %
Total	- 16 %	+ 7 %	100 %	303.0	100 %
Sud-Est	- 24 %	- 3 %	5 %	39.7	13 %

Sources : HAB - US census



Votre spécialiste Avocat depuis 20 ans....

COMEXA

5, Bld du Delta

Zone Eurodelta

94658 Rungis Cedex

Tel : +33(0)1 46 86 71 77

Fax: +33(0)1 46 86 80 43

Mail : comexa@wanadoo.fr



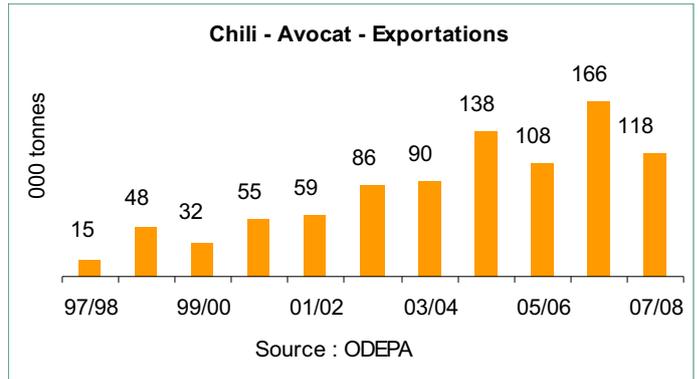
Leader en Afrique du Sud, dans toutes les variétés et la production issue de l'Agriculture Biologique.

Présent toute l'année, pour vous servir au quotidien dans les origines Pérou, Mexique, Chili,

Une structure uniquement dédiée au Mûr à point, avec une technologie unique en France.



porters Association, devrait renforcer sa communication sur la côte Est. De quoi soigner le déficit de connaissances dont souffre l'avocat chilien aux Etats-Unis. Une récente étude montre que si les avocats californiens et mexicains sont connus par respectivement environ 60 % et 40 % de la population, ceux du Chili ne le sont que par environ 25 %, moins que l'avocat floridien dont la production est pourtant seulement de l'ordre de 10 000 t.



Un pari risqué ?

Reste à savoir si la réceptivité de ce marché sera aussi forte que celle de la côte Ouest. La question est justifiée car il existe une différence majeure entre ces deux parties du pays : l'ampleur de la population d'origine hispanique, d'environ 30 % en Californie contre approximativement 10 % sur la côte Est. Or, c'est cette minorité fortement sur-consommatrice qui est largement à l'origine de l'explosion des achats d'avocat aux Etats-Unis. Autre différence majeure : les hivers rigoureux, beaucoup moins propices à la consommation de produits de type salade. Selon une récente étude, l'avocat reste nettement un produit associé à un climat d'été.

Néanmoins, les derniers chiffres de consommation du Hass Avocado Board sont plutôt rassurants quant à la dynamique du marché du nord de la côte Est. Le recul des volumes commercialisés lors du premier semestre 2007 par rapport au premier semestre 2006 est moins marqué que dans les autres régions, en moyenne, et la hausse enregistrée au premier semestre 2008 plus forte. La performance est même nettement meilleure qu'en Californie.

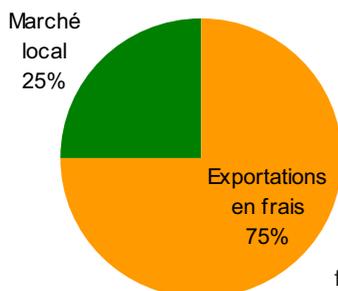
demande en avocat d'importation. Une récente étude commanditée par la California Avocado Commission montre que 58 % des acheteurs trouvent important de privilégier un avocat cultivé aux Etats-Unis. Cette donnée a été immédiatement intégrée dans la campagne de communication des professionnels californiens, qui mettent maintenant en avant les fruits « hand grown in California », présentés dans des spots télévisés par des producteurs et leur famille sous le bon et généreux soleil de Californie. La promotion générique, oui... mais charité bien ordonnée.



Un potentiel de développement important en Argentine

Le marché argentin est aussi une des pièces de cette stratégie. Le pays est peu consommateur et compte 40 millions d'habitants. De plus, la production locale est faible, de l'ordre de 3 000 t principalement dans la province de Tucuman dans le nord-est du pays, et est récoltée en contre-saison du Chili. Les exportations restent modérées (environ 1 300 t en 2007), mais montrent une forte dynamique de croissance.

Chili - Avocat - Débouchés



Source : Comité de la palta 2006

Une nouvelle menace pour les avocats d'importation ?

La vague du « consommer local », qui repose tout comme en Europe sur une vision floue et souvent fautive du produit en termes de sécurité alimentaire, de qualités organoleptiques et d'impact sur l'environnement, pourrait aussi avoir des conséquences négatives sur la

L'Europe n'est évidemment pas oubliée

Le développement du marché communautaire est aussi une des priorités des professionnels chiliens. En l'espace de trois campagnes, cette origine a fait plus que sortir de l'ombre pour entrer dans le trio des principaux pays alimentant le marché communautaire d'hiver. Deuxième fournisseur en 2006-07 à égalité avec l'Espagne, le Chili a rétrogradé à la troisième place la saison dernière en raison du gel. Les exportateurs ne souhaitent

Simó Natur

Tropical Fruits

Production-Trading-Importation-Distribution



The most reliable
of avocados!

www.simonatur.com

C/TRANSVERSAL 8,47, MERCABARNA,
08040 BARCELONA
TEL : (+34) 935 561 157 / (+34) 935 561 161
FAX : (+34) 935 561 159
contact@simonatur.com

ORG
Reyes Gutiérrez
frutas tropicales

SANOS X
NATURALEZA

Aguacate Hass
La Fruta del Corazón

www.reyesgutierrez.com
Camino de Málaga s/n
Apdo. de Correos nº 65
29700 Vélez-Málaga España
Tel: (+34) 952 505 606 Fax: (+34) 952 506 629

INNOVAMAGEN

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification

CAAE
MAB-LE-ET-ECOLOGICA

aeca
Asociación Española de Control de Alimentos

BUREGAP
BUREAU VERITAS
Certification

BRC
IFS
BUREAU VERITAS
Certification

Photos © Régis Domergue



assurément pas s'arrêter là. L'idée est d'investir en priorité sur les marchés alliant potentiel de développement et sécurité du débouché, via par exemple des contrats d'approvisionnement entre grands distributeurs et importateurs. Ce dernier point est capital quand les temps de transport, supérieurs à trois semaines, exposent à des retournements de marché.

Sur quels marchés investir ?

L'analyse de la consommation apparente (importations + production - exportations), quoique approximative en raison des faiblesses dans l'identification des flux douaniers entre états de la Communauté, permet de donner quelques indications intéressantes sur les potentialités de croissance des différents marchés européens. Si l'on utilise comme critères de ciblage la population, le PIB (l'avocat reste un produit au prix moyen élevé), la marge de croissance de la consommation et le degré de connaissance du Hass, le Royaume-Uni ressort en première position. La Scandinavie (Norvège en particulier), l'Espagne et les Pays-Bas présentent aussi un potentiel important

et une bonne dynamique de croissance. D'ailleurs, les professionnels chiliens continueront en 2008-09 les opérations de mise en avant entreprises au Royaume-Uni depuis 2005 et en Espagne depuis 2006, la Suède et le Danemark venant s'ajouter à la liste.

La France, marché spot et très concurrentiel, est pour le moment écartée malgré sa place de premier pays en termes de quantités écoulées. Pour autant, le niveau de consommation, encore sensiblement inférieur à celui des Etats-Unis même les années de fort approvisionnement, et la propension de ce marché à absorber des volumes additionnels importants laissent penser qu'il existe encore une marge très significative.



Quelle place pour les variétés vertes face à la déferlante de Hass ?

La poursuite prévisible de la montée en puissance du Chili dans l'UE risque d'entraîner des modifications assez profondes de la structure du marché, car

Avocat — Union européenne — Estimation de la consommation apparente					
	Estimation du volume consommé en 2007-08* en tonnes	Population en millions d'habitants	Volume consommé par habitant (g)	Variation sur 5 ans (2006-08/2001-03)	PIB - SPA*** (indice)
UE-27	203 774	495	412		100
UE-15	199 200	391	509	+ 24 %	
France	71 952	63	1 135	+ 7 %	113
Royaume-Uni	38 549	61	634	+ 74 %	119
Scandinavie	20 655	25	843	+ 70 %	134
Suède	9 652	9	1 061	+ 69 %	120
Danemark	6 556	5	1 214	+ 71 %	127
Norvège**	3 498	5	744	+ 89 %	187
Finlande	949	5	179	+ 24 %	116
Espagne	20 381	45	458	nd	102
Allemagne	14 392	82	175	+ 19 %	114
Pays-Bas	12 781	16	779	+ 78 %	132
Portugal	4 521	11	427	+ 23 %	74
Italie	3 345	59	57	+ 31 %	104
Belgique	2 316	11	218	- 14 %	123
Autriche	1 906	8	230	+ 83 %	129
Irlande	1 819	4	423	+ 120 %	143
Grèce	1 800	11	161	nd	97
NEM de l'UE	4 574	102	45	+ 414 %	54
Pologne	2 157	38	57	-	53
Pays baltes	682	7	97	+ 80 %	60
Rép. tchèque	664	10	64	+ 202 %	79
Slovaquie	252	5	47	-	64
Hongrie	245	10	24	+ 980 %	65
Slovénie	238	2	119	+ 52 %	89
Roumanie	231	22	11	+ 473 %	38
Bulgarie	105	8	14	+ 327 %	37
Luxembourg	190	1	380	+ 7 %	279

*Période juin 2007 à mai 2008 : import - export + production / **non UE / ***Standard de Pouvoir d'Achat / Sources : Eurostat, FAO, sources professionnelles

Chili — Avocat — Calendrier de récolte											
J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
	Chilenas										
			Negra de la Cruz								
					Fuerte						
						Hass					
	Esther										

le moteur de cette percée ne sera pas seulement le développement de la consommation mais aussi le gain de parts de marché du Hass face aux variétés vertes. L'exemple de la distribution anglaise, qui a pratiquement entièrement basculé sur cette variété, en est la parfaite illustration. De manière plus générale, il convient de rappeler que la part du Hass dans l'offre globale commercialisée sur le marché communautaire a gagné 10 % en l'espace de deux campagnes, pour approcher les 65 % en 2007-08. La question est bien sûr capitale pour des origines comme l'Espagne et Israël qui proposent des variétés vertes durant la période de commercialisation du Hass chilien. L'ancrage des variétés vertes est fort dans des pays comme la France, car des segments de marché spécifiques ont été mis en place. Néanmoins, la croissance du marché de ces variétés est plutôt à trouver en Allemagne ou en Europe de l'Est, où les distributeurs recherchent un avocat au prix attractif pour développer ou construire leur marché. Là aussi, les données de consommation apparentes montrent que des marges de croissance énormes existent. Il est vrai qu'elles nécessitent incontestable-



© Régis Domergue

ment du temps et de coûteux investissements en communication.

Un nécessaire travail de promotion à mener collectivement

Ainsi, le travail de fond pour développer la croissance du marché ne doit pas être mené par le Chili seul, car il est présent un intérêt pour tous les fournisseurs intervenant sur le marché européen. D'autres pays que le Chili montrent des dynamiques de plantation fortes, comme le Pérou, le Mexique ou Israël. Il est clair que les débouchés devront impérativement s'élargir pour conserver des retours décents aux producteurs. Les recettes pour faire croître le marché sont archi-connues (communication, mûr à point) et leurs résultats aux Etats-Unis ou plus près de nous au Royaume-Uni donnent de solides gages quant à leur efficacité. Reste aux acteurs de la filière à s'unir pour trouver les financements (là aussi, la recette de la taxe sur chaque colis commercialisé a fait ses preuves), à mettre en place l'équivalent européen d'un Hass Avocado Board, bras armé de ces actions, et à travailler avec les distributeurs. La filière espagnole a courageusement montré la voie, en collaborant avec le Pérou et le Chili pour promouvoir le Hass en Espagne (campagne de l'association des entreprises commercialisatrices d'avocat). Un exemple à suivre ■

Eric Imbert, Cirad
eric.imbert@cirad.fr

Chili — Avocat — Fret maritime					
Marchés	Principales lignes maritimes		Temps de transport	Observations	Droits de douane
	Port de départ	Port d'arrivée			
USA	Valparaiso	Côte Ouest : Los Angeles, Long Beach, San Diego	12 à 17 jours	Constitue l'essentiel des importations américaines	45 000 t livres de droits, environ 350 euros/t dégressif jusqu'à libéralisation totale en 2015
		Floride : Miami	10 à 12 jours	Quantités limitées	
		Côte Est : New York, Philadelphie	15 à 22 jours	Quantités limitées	
Japon		Tokyo	25 jours		
UE	Valparaiso	Dunkerque Rotterdam Algeciras Felixstowe	21 jours 20 jours 17 jours 22 jours		Libre de droits depuis le 01/01/2003