

Marché de l'avocat en Europe

L'UE sort de l'ombre

Le marché européen de l'avocat sort-il de l'ombre ? Après une longue période de stabilité, l'approvisionnement du marché communautaire (cumul des importations extra-communautaires et de la production espagnole) a enregistré un développement sensible ces dernières campagnes. Les 190 000 à 210 000 t commercialisées durant les saisons 2004-05 et 2005-06 ont mis fin au palier d'approvisionnement de 170 000 à 175 000 t qui durait depuis la fin des années 1990. Le rythme de croissance du marché semble même s'être accéléré en 2006-07, avec des volumes approchant les 220 000 t. Certes, la progression est moins spectaculaire qu'aux Etats-Unis, mais elle mérite néanmoins d'être soulignée.

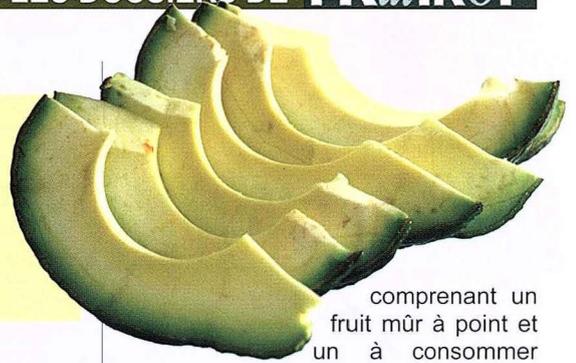
Une croissance seulement régionale

Toutefois, l'analyse des consommations apparentes des différents Etats membres montre que seuls quelques rares pays affichent un net développement. Certes, ces estimations doivent être considérées avec précaution, car les échanges intra-communautaires sont difficiles à cerner avec précision. Néanmoins, les tendances sont claires. Il est vrai que le marché communautaire reste nettement moins organisé que celui des Etats-Unis. Des efforts réels ont cependant été faits en termes de gestion opérationnelle de marché : l'Avocado Market Working Group, mis en place à l'initiative des principaux pays exportant vers le marché européen, tente de mieux coordonner les envois afin d'éviter les pics de surapprovisionnement. Mais, les actions menées afin de développer la consommation restent limitées et ponctuelles en dehors du marché anglais. Seules quelques origines sud-américaines (Chili et Mexique notamment), convaincues de l'intérêt d'une telle démarche par leur pratique du marché américain, ont fait un effort

de communication sur le continent dans la mesure de leur budget. Une mobilisation réelle et globale des fournisseurs européens autour de cette thématique fait toujours défaut pour réaliser un véritable travail de fond.

Le Royaume-Uni conforte sa place de deuxième marché communautaire

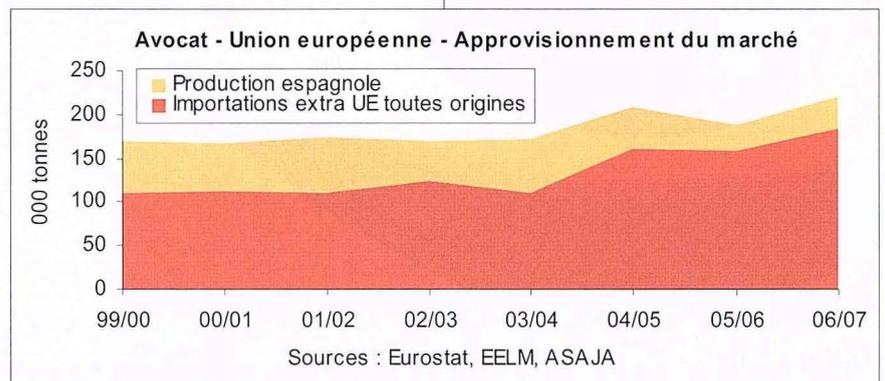
Si les Etats-Unis sont le moteur de la croissance du marché mondial, le Royaume-Uni est incontestablement celui du marché européen. Tous les professionnels s'accordent sur le très fort développement de ce marché ces dernières campagnes, même si l'ampleur de la progression n'est vraisemblablement pas aussi forte que le laissent penser les chiffres Eurostat (consommation apparente passée de 25 000-30 000 t jusqu'en 2003-04 à 55 000-65 000 t en 2005-06 et 2006-07). Cette hausse n'est pas le fait du hasard. D'une part, un travail de fond a été réalisé par les professionnels de l'importation et de la grande distribution sur l'offre en elle-même. Point capital : les fruits proposés aux consommateurs sont dans leur quasi-totalité mûris en chambre et les effets démultiplicateurs de cette technique sur les ventes ont été clairement mis en évidence, notamment aux Etats-Unis. De plus, l'offre est très segmentée : la multiplicité des conditionnements (filets de « baby avocados », « twin packs »



comprenant un fruit mûr à point et un à consommer sous 2 à 3 jours, etc.) et des nouveautés contribuent à l'animation du rayon. Pour ne citer que les plus récentes : « Low Fat Avocado » d'Argentine chez Sainsbury's, avocat « Andes » du Chili chez Marks & Spencer. D'autre part, les efforts faits pour la promotion du produit sont réels et continus (Afrique du Sud depuis plus de dix ans, Chili et Pérou plus récemment). Enfin, les fournisseurs préfèrent fort logiquement s'impliquer sur un marché dont le mode de fonctionnement est plus sécurisant que ceux du continent, avec de meilleures garanties de la part des distributeurs grâce à des contrats de campagne ou à des engagements sur les prix pour une période pouvant couvrir toute la saison, etc. Le taux de pénétration, qui reste de l'ordre de 25 % malgré une forte augmentation ces dernières années, donne une idée du réservoir de croissance que constitue encore ce marché.

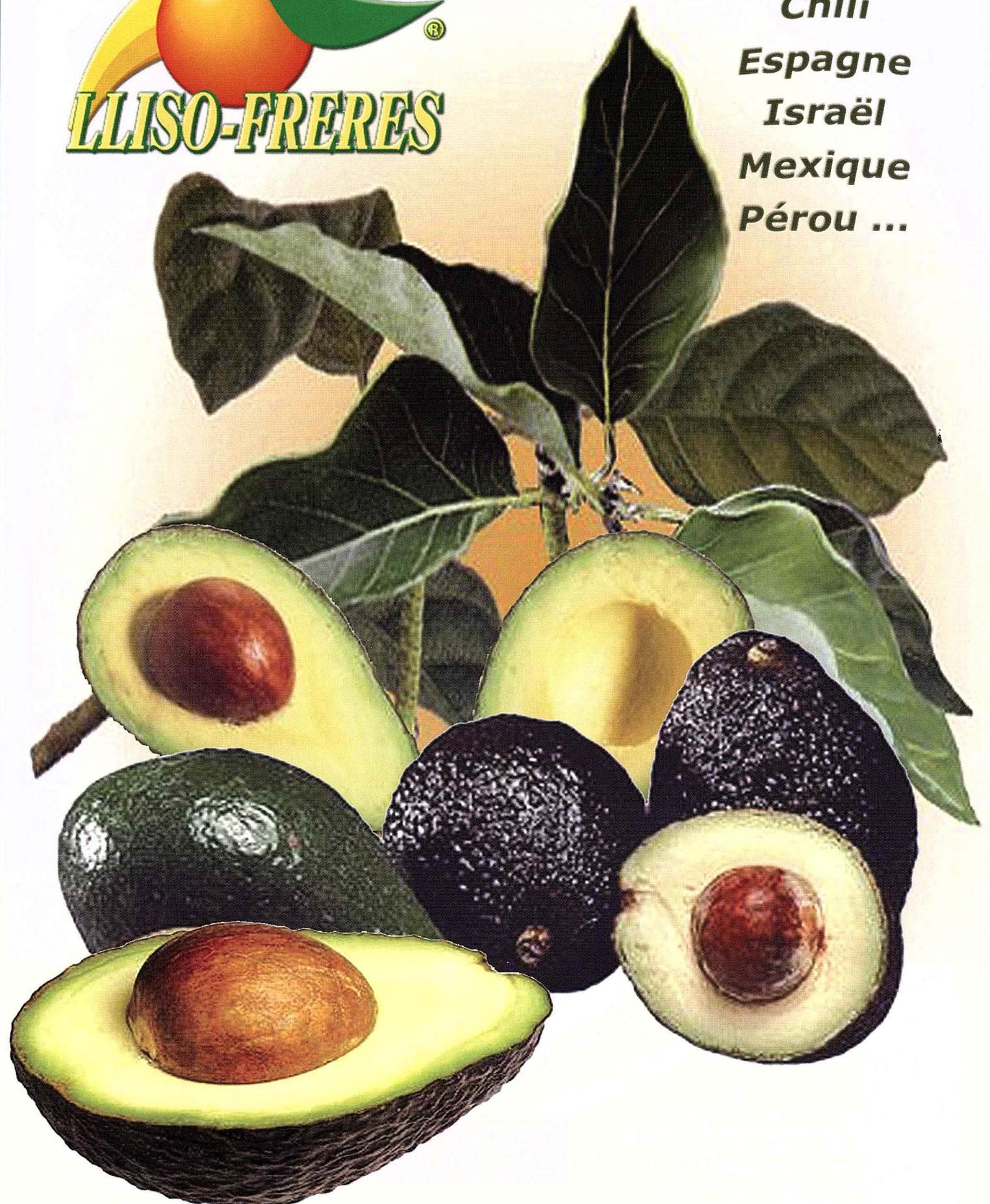
L'avocat gagne du terrain en Scandinavie...

La croissance est aussi bien réelle en Scandinavie. Les importations de cette région (Norvège comprise) sont passées de 11 500 t jusqu'en 2002-03 à 18 000 t en 2006-07. Elles dépassent maintenant les volumes réceptionnés par l'Allemagne, qui dispose pourtant d'une population quatre fois plus élevée, mais dont les ventes restent au plancher. Danemark et Norvège ont fait preuve d'un beau dynamisme ces dernières campagnes.

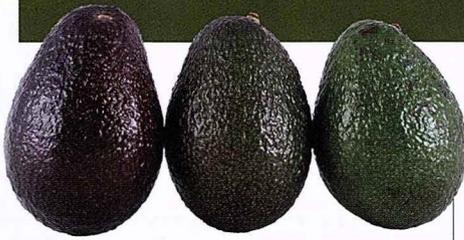




Afrique du Sud
Chili
Espagne
Israël
Mexique
Pérou ...



Tél: +33.(0)1.56.70.22.39 / +33.(0)6.75.03.76.54
RUNGIS - FRANCE - llisofreres@yahoo.fr



Ces pays représentent des cibles intéressantes pour les exportateurs sud-américains : le Hass est apprécié, le PIB est élevé, la distribution est très centralisée et les fruits de calibre moyen à faible, difficiles à placer sur les autres marchés communautaires, sont les bienvenus.

...et l'Europe de l'Est commence à représenter des volumes significatifs

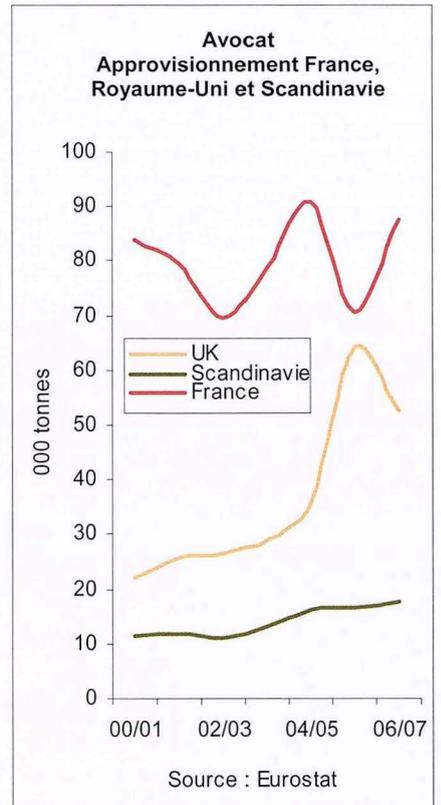
La consommation des nouveaux Etats membres d'Europe de l'Est, inférieure à 1 000 t au début des années 2000, semble elle aussi décoller. Certes, le niveau atteint reste modeste (4 500 t en 2006-07), mais la dynamique est là. La Pologne, leader de la zone, s'approche des 2 000 t. Les deux pays suivants sont la République tchèque et la Lettonie, avec environ 700 t.

Hors des frontières de l'UE, on note aussi une tendance au développement des importations en Russie. Cependant, malgré un doublement

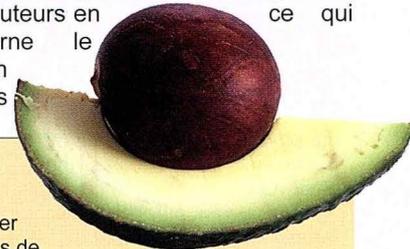
depuis le début des années 2000, les volumes n'atteignaient en 2005 que 2 500 t. La croissance est aussi nette sur le marché d'hiver, alimenté par Israël, que sur celui d'été, où l'Afrique du Sud est en situation de quasi-monopole.

Dans le reste de l'UE, calme plat ou presque

La dynamique est également assez sensible en France où la consommation, de l'ordre de 70 000 à 80 000 t jusqu'en 2003-04, a légèrement augmenté ces trois dernières années pour atteindre 70 000 à 90 000 t. Toutefois, cette progression semble d'une autre nature et davantage le fait d'une poussée de l'offre, notamment israélienne, sur un marché fonctionnant encore largement en spot, que de la volonté des distributeurs de se mobiliser sur le produit. L'analyse des prix au détail le montre d'ailleurs clairement (cf. encadré). Cependant, quelques signes positifs semblent se profiler. D'une part, le bilan de la campagne de promotion mexicaine 2005-06 est incitatif. Même si l'impact d'un contexte de marché dégagé ne doit pas être sous-estimé, les volumes exportés vers l'UE ont côtoyé leur



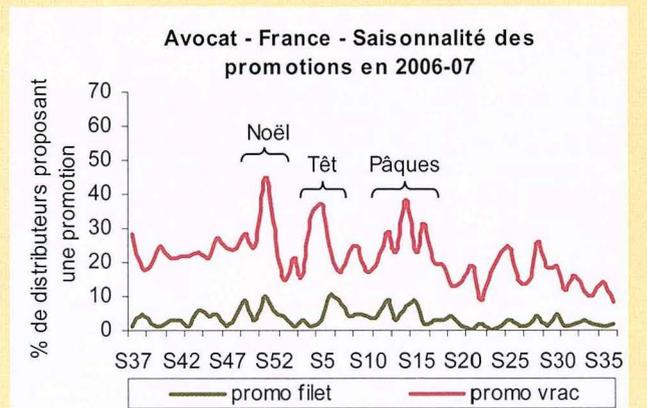
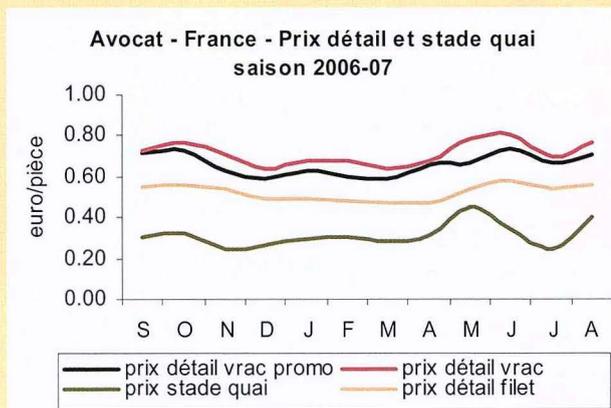
record historique de 21 000 t. D'autre part, le changement de stratégie des distributeurs en ce qui concerne le rayon fruits



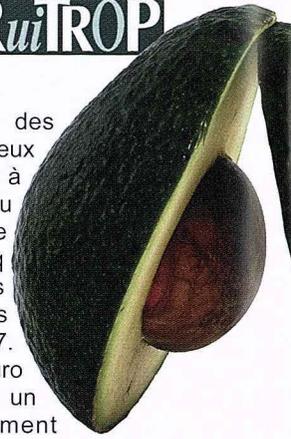
Les distributeurs français font leur beurre

Pour les Aztèques, l'avocat était « le beurre des dieux ». Les distributeurs français ont manifestement une vision similaire, l'aspect beurre leur important vraisemblablement davantage que la possible descendance divine. Selon un calcul réalisé en prenant pour base les prix de détail du Service des Nouvelles des Marchés et les prix stade quai collectés par notre Observatoire des marchés (qui ne tiennent pas compte des ristournes arrières et autres), le taux de marge moyen pratiqué durant la campagne 2006-07 a été de 125 %. En se saignant aux quatre veines, les distributeurs sont parvenus à faire tomber ce taux à 110 % lors des promotions et à 85 % pour le filet, référence premier prix du rayon. La grande distribution joue-t-elle vraiment le jeu de la filière pour ce produit ? On peut se poser la question.

Autre interrogation soulevée par ces chiffres, la présence permanente d'avocats « premier prix » en filets chez un peu plus de 55 % des distributeurs ne tue-t-elle pas les promotions réalisées sur le vrac ? On peut le penser car l'écart entre le prix normal et le prix « promo » durant la saison 2006-07 n'a été que de 5 centimes d'euro, soit 7 % de remise. De plus, le niveau de prix pratiqué lors de ces promotions a été élevé, en moyenne 66 centimes par fruit. Les opérations « 3 pièces pour 10 francs », couramment pratiquées à la fin des années 1990 et au début des années 2000, sont maintenant quasi inexistantes. En 2006-07, où les prix stade quai étaient particulièrement propices à la mise en place de telles promotions, les prix n'ont atteint qu'une seule fois un niveau équivalent (50 centimes pièce).



Sources : SNM, Cirad



et légumes pourrait être favorable. L'érosion de leur rentabilité, liée à l'obligation légale de réduire les marges arrières (loi Dutreil) et à la course aux prix bas pour lutter contre le hard discount, pousse certains distributeurs à repenser leur stratégie dans un contexte d'incitation à la consommation de fruits et légumes.

Le phénomène d'alternance de production

Les volumes produits par un verger d'avocateurs peuvent varier fortement d'une saison à l'autre. A l'échelle d'un pays, ce phénomène d'alternance de production peut se traduire par de

fortes chutes ou hausses des volumes à commercialiser, difficiles à gérer par les professionnels. A titre d'exemple, la production israélienne a



oscillé entre 45 000 et 90 000 t ces dernières campagnes. Des variations similaires ont été observées par le passé en Afrique du Sud, en Espagne ou dans d'autres grands pays producteurs. Quels sont les facteurs à l'origine de ce phénomène ?

La physiologie de l'avocatier se caractérise par un déséquilibre important entre sa forte production de fleurs (souvent plus d'un million par arbre) et le faible nombre de fruits (300 à 500) que cet arbre peut alimenter jusqu'à maturité, en raison du mauvais rendement photosynthétique de ses feuilles. Ainsi, une année de forte production, la plante consacre la plus grande partie de ses réserves carbonées à la croissance des fruits, en hypothéquant grandement la ramification et la floraison prochaines. L'intensité du déséquilibre est fonction de la variété (le Hass ou le Nabal sont plus alternants que l'Ettinger) et du porte-greffe.

Pour limiter ce phénomène et lisser la production, les arboriculteurs contrôlent l'intensité de la floraison grâce à des pratiques culturales comme la taille, l'utilisation de régulateurs de croissance ou en jouant sur l'alimentation hydrique.

Cependant, des accidents climatiques, comme un coup de gel ou une vague de chaleur, peuvent casser cette régulation artificielle précaire, faisant réapparaître le déséquilibre physiologique intrinsèque de la plante. Les variations de production entre année « on » et année « off » redeviennent alors très marquées.

L'objectif est de réinvestir dans le rayon au travers du marketing, de l'assurance qualité et du service, grâce notamment à un personnel plus nombreux et mieux formé. La métamorphose, déjà visible chez Casino, pourrait profiter pleinement à un produit aussi technique que l'avocat. L'augmentation notable du nombre d'importateurs/intermédiaires proposant des fruits mûrs à point pourrait contribuer à ce développement.

Parmi les grands absents de la croissance, il faut citer une nouvelle fois l'Allemagne où l'avocat, produit fragile, reste peu présent dans les linéaires des hard discounters craignant pour leurs marges serrées.

Chili, Pérou et Israël, principaux acteurs de la croissance du marché

Ce développement inégal mais réel de la consommation européenne est alimenté par la montée en puissance de trois origines : Chili, Pérou et Israël. La percée des fournisseurs sud-américains, sensible depuis le début des années 2000, a été particulièrement explosive depuis 2004-05. Encore quasi absents du

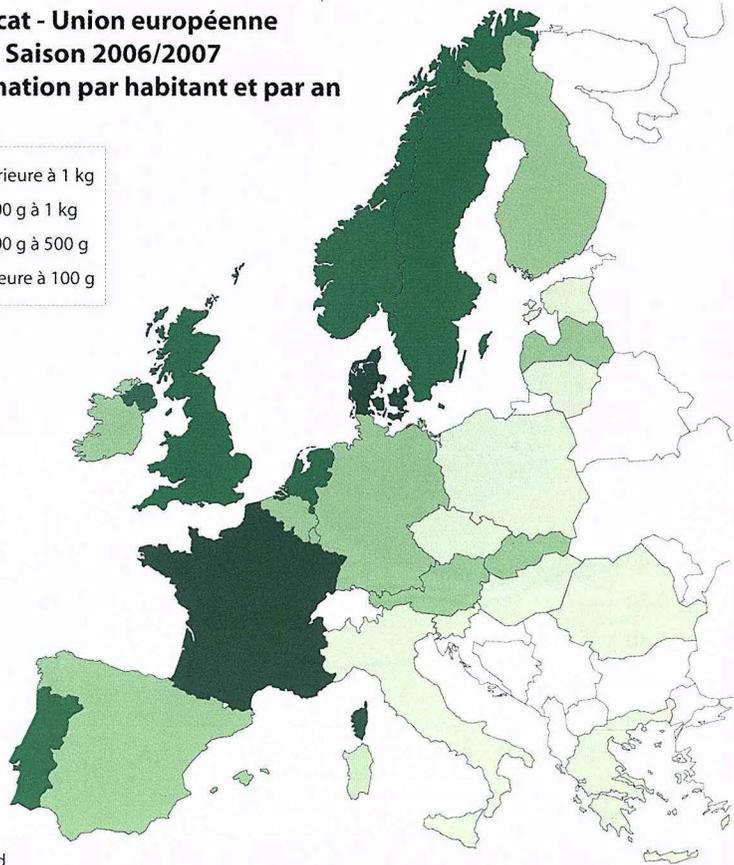
marché au début des années 2000, ces deux pays ont réussi à s'emparer de 37 % du marché communautaire en un peu plus de cinq ans, avec des volumes cumulés dépassant les 65 000 t en 2006-07. Certes, la force de l'euro face au dollar a joué un rôle d'accompagnement positif. Cependant, cette progression n'est pas opportuniste ou conjoncturelle, mais stratégique car vitale pour ces deux origines.

Une obligation de diversification des débouchés pour le Chili

Le Chili se doit de trouver un débouché alternatif d'envergure. Le précédent article a mis en évidence la montée fulgurante de la concurrence mexicaine aux Etats-Unis, principal marché du Chili. Par ailleurs, la production continue de se développer, même si le taux de croissance n'est plus aussi fort que durant la première partie des années 2000.

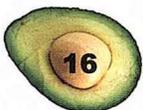
Le Comité de la Palta, qui encadre la filière, s'est donné les moyens de ses

Avocat - Union européenne Saison 2006/2007 Consommation par habitant et par an



Source : Cirad

Infographie : Chez Vincent





ambitions, en débloquant un budget marketing important pour accompagner son produit sur les marchés du Royaume-Uni et de l'Espagne (1.5 million de USD, à partager aussi avec les opérations menées sur le marché local et régional). Ainsi, les exportations vers l'Europe ont augmenté de 10 000 t entre 2003-04 et 2004-05, atteignant 19 000 t, puis doublé en 2006-07 pour approcher les 40 000 t ! Cette démarche de diversification a aussi porté ses fruits localement, avec un net accroissement de la consommation, et régionalement avec des exportations vers l'Argentine en forte progression.

Une production de Hass croissante au Pérou et un marché US toujours fermé

La conquête du marché communautaire est tout aussi impérative pour le

Pérou. La production de Hass monte en puissance dans les zones arides de la bande littorale, avec environ 2 200 ha de Hass et 3 000 ha de Fuerte en 2005, conduits en quasi-hydroponie. L'Europe est le seul marché potentiel d'envergure pour ces productions nouvelles. Le marché chilien s'est ouvert en 2006, mais son potentiel n'est pas celui des Etats-Unis. Ce dernier reste fermé pour des raisons de protection phytosanitaire (lutte contre la mouche des fruits) malgré plusieurs années de démarches. Ainsi, les exportations vers l'UE ont été multipliées par 2.5 entre 2003-04 et 2006-07, pour atteindre 30 000 t.

Un regain de plantation en Israël

L'autre acteur de ce développement est Israël. L'agriculture y connaît une nouvelle période de croissance, notamment grâce à des disponibilités en eau plus larges avec la généralisation des systèmes de recyclage. L'avocat, culture rentable, fait partie des productions ciblées par les agriculteurs. Les plantations ont donc repris sur un rythme de 250 à 350 ha/an et les rendements sont à la hausse, avec pour objectif 20 t/ha en 2010. Ainsi, la production s'est approchée des 90 000 t en 2004-05 et

Avocat — Union européenne — Approvisionnement du marché								
en tonnes	1999-00	2000-01	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05	2005-06	2006-07
Israël	44 548	38 841	44 333	26 529	25 299	50 481	26 538	55 687
Chili	9	35	528	2 190	4 046	11 532	19 248	38 491
Espagne	58 000	56 000	65 000	45 000	62 000	47 000	30 000	37 000
Mexique	14 479	13 002	10 139	21 925	18 705	16 516	20 769	9 906
Campagne hiver	117 036	107 878	120 000	95 644	110 050	125 529	96 555	141 084
Afrique du Sud	38 205	38 908	36 266	39 116	30 639	43 422	39 646	35 000*
Pérou	1 299	2 849	4 401	11 010	12 147	19 792	30 818	29 000*
Kenya	10 294	15 600	11 523	19 915	15 176	15 428	14 921	10 000*
Campagne été	49 798	57 357	52 190	70 041	57 962	78 642	85 385	74 000
Autres	1 963	2 162	2 475	3 603	3 330	4 511	6 040	4 785
Total	168 797	167 397	174 665	169 288	171 342	208 682	187 980	219 869

* estimations / Sources : Eurostat, Cirad

RG
Reyes Gutiérrez
frutas tropicales

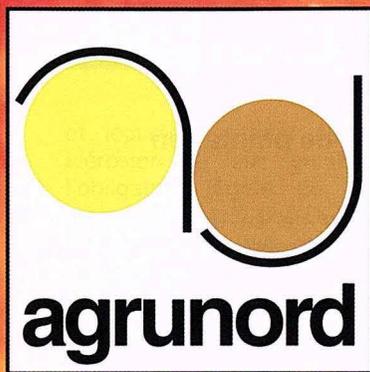
SANOS X
NATURALEZA

InnovativAGEN

www.reyesgutierrez.com

Camino de Málaga s/n
Apto. de Correos n° 65
29700 Vélez-Málaga España
Tel: (+34) 952 505 606 Fax: (+34) 952 506 629





Distributeur d'énergie
Energizer



Importer la différence
Showing our difference

Avocatavocado

Israel / Mexique / Pérou /
Chili / Kenya / AFS
Israel / Mexico / Peru /
Chile / Kenya / South Africa

Agrunord
votre
partenaire
avocat
toute
l'année!



Pruneplum

afrique du sud / Maroc /
Italie / Argentine
South Africa / Morocco /
Italy / Argentina



Raisingrappe

Afrique du sud / Chili / Italie
South Africa / Chile / Italy



Agrumescitrus fruits

Afrique du sud / Maroc / Israel /
Etats-Unis / Italie / Argentine
South Africa / Morocco / Israel /
USA / Italy / Argentina



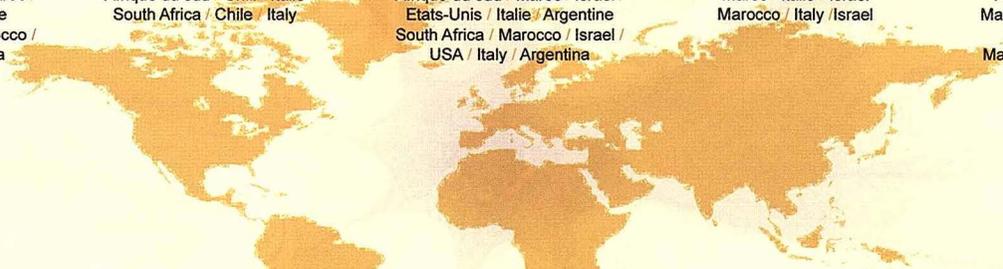
Tomatetomato

Maroc / Italie / Israel
Marocco / Italy / Israel



Litchilychee

Afrique du sud /
Madagascar / Israel
South Africa /
Madagascar / Israel



Avocatavocado

Israel / Mexique / Pérou /
Chili / Kenya / AFS
Israel / Mexico / Peru /
Chile / Kenya / South Africa

Pomme/Poire

apple/pear
Afrique du Sud / Chili / Argentine
South Africa / Chile / Argentina

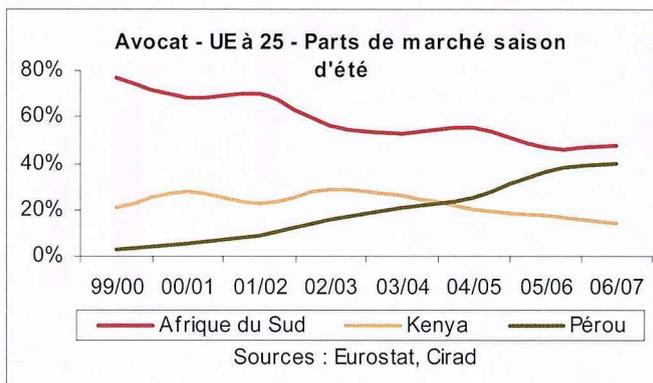
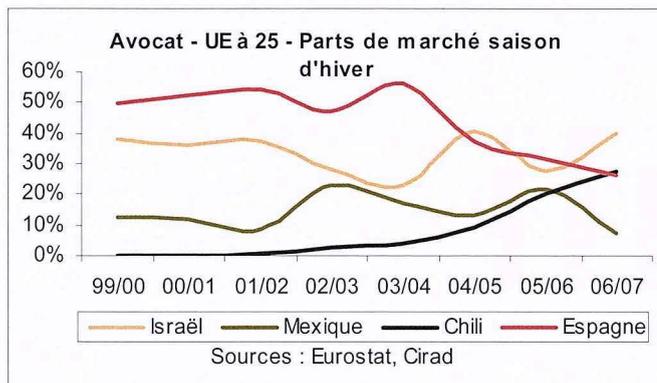
Manguemango

Afrique du sud / Brésil / Pérou /
Côte d'Ivoire / Israel
South Africa / Brazil / Peru /
Ivory Coast / Israel

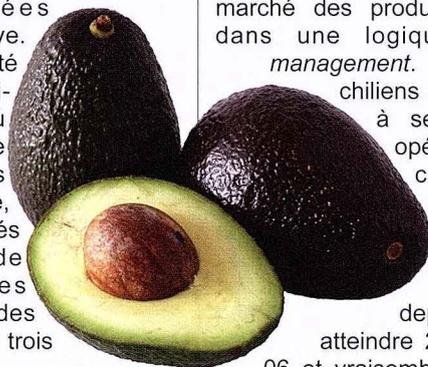
Légumesvegetables

Israel / Maroc / Italie
Israel / Morocco / Italy





2006-07, avec des alternances très marquées (45 000 t en 2005-06). Le cap des 130 000 t devrait être atteint en 2015. En corollaire, les exportations ont atteint 57 000 t en 2006-07, contre 46 000 t au début des années 2000 lors des années d'alternance positive. Ces volumes ont été dirigés en quasi-totalité vers l'UE où cette origine dispose d'avantages évidents en matière logistique, qui se sont accentués avec l'emploi de nouveaux navires dédiés plus rapides (Marseille-Ashdod en trois jours).



en Hass, à cette différence près que le travail de promotion n'est pas générique à l'origine. Les opérateurs péruviens ont travaillé d'une façon différente, en s'appuyant plus largement sur la connaissance du marché des producteurs espagnols, dans une logique de *category management*. Les exportateurs chiliens tendent eux aussi à se rapprocher des opérateurs espagnols ces dernières campagnes. Ainsi, les importations ibériques d'avocat ont explosé depuis 2003-04, pour atteindre 21 000 t en 2005-06 et vraisemblablement plus de 25 000 t en 2006-07.

Le Mexique a bien résisté à la poussée chilienne et israélienne jusqu'en 2005-06, grâce aux effets d'alternance de production, à la grande concentration des opérateurs présents en aval et à la campagne de promotion déjà évoquée. Les parts de marché de cette origine se sont nettement dégradées en 2006-07, avec l'arrêt de la promotion, une forte pression conjuguée d'Israël et du Chili, et l'attrait du marché américain. Son ouverture totale en février 2007, couplée aux pertes de production californiennes dues au gel, ont fait flamber les coûts de revient CIF Europe. Les importations européennes sont passées, pour la première fois de la décennie, sous la barre des 10 000 t.

Quelle stratégie ont bâtie ces origines pour accompagner leur développement ?

La ligne des opérateurs chiliens est claire : donner la priorité au seul grand marché contractualisé permettant de sécuriser des volumes et contribuer à la croissance de sa consommation via la promotion. Cette démarche est aussi celle des opérateurs israéliens

Un recul notable du Mexique et du Kenya

Le contexte de marché a donc considérablement évolué, tant sur la période d'hiver, où le Chili et Israël sont présents, que durant le début de la saison d'été avec le Pérou. Quelle a été la réaction des autres origines présentes ?

La baisse sensible des apports du Kenya sur le marché communautaire ne s'apparente en rien au repli



© Régis Domergue - Cirad

Saison 2007-2008, une pause obligée dans la croissance

2007 peut être considérée comme une année noire pour les producteurs d'avocat des Amériques. Le gel survenu en Californie en février a non seulement généré une perte d'environ 30 % de la récolte 2006-07, mais aussi hypothéqué une partie de celle de 2007-08. Une remontée des volumes est attendue, mais elle ne devrait être que partielle (le CAC tablait sur 350 000 pounds, soit environ 160 000 t, sur une programmation réalisée début août). Le gel risque aussi d'avoir des conséquences négatives sur la taille des fruits. Parallèlement, la vague de froid qui a touché le Chili à trois reprises en juillet a eu des conséquences dramatiques sur la récolte 2007-08. La production, supérieure à 200 000 t en 2006-07, devrait reculer d'environ 40 %. Ainsi, les exportations ne devraient pas dépasser les 90 000 t. L'approvisionnement du marché des Etats-Unis risque donc d'être très limité et le Mexique devrait ainsi disposer d'une très forte ouverture. Le potentiel export est en croissance dans ce pays : les surfaces se développent dans le Michoacán

(environ 90 000 ha fin 2006) et, dans les états voisins (Jalisco, Mexico), la liste des municipalités agréées par l'USDA s'est élargie (près de 40 000 ha autorisés) et le quota export de 2 t/ha que s'étaient imposé les producteurs a été levé. Le marché européen pourrait lui aussi être assez léger durant la prochaine campagne d'hiver. Israël, principal fournisseur du marché d'hiver en 2006-07, enregistrera une alternance de production négative. Les exportations vers l'UE devraient être de l'ordre de 35 000 t. Parallèlement, le Chili, qui avait livré près de 40 000 t la saison passée, devrait aussi être beaucoup moins présent en raison du gel et de la priorité donnée au marché des Etats-Unis, son principal client. Les volumes destinés à l'UE, qui devraient être de l'ordre de 15 000 t, seront avant tout dirigés vers le Royaume-Uni où le budget de promotion est revu à la baisse mais maintenu (des actions sont aussi prévues en Espagne). Seule l'Espagne pourrait être plus présente, après les deux petites récoltes de 2005-06 et 2006-07. Toutefois, la production ne devrait être que d'un niveau moyen (55 000 à 60 000 t). Dans ce contexte dégagé, les origines alimentant le marché d'été devraient pouvoir prendre le relais dans de bonnes conditions.

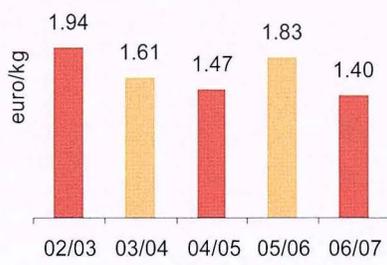
stratégique mexicain. Après deux saisons 2004-05 et 2005-06 stables en volume, les opérateurs kenyans ont vécu une situation difficile en 2006-07, les volumes exportés passant de 15 000 t à environ 10 000 t. Cette baisse est due à plusieurs facteurs. Seuls certains importateurs ont réalisé ces dernières campagnes un réel travail de fond pour créer un marché adapté aux standards du produit (lignes premier prix par exemple).

Ainsi, le déficit d'image de marque d'une bonne part des marchandises est encore important et a fortement pesé sur les référencements, dans un contexte de marché surchargé à certaines périodes. De plus, et surtout, le changement de logistique intervenu fin février (arrêt de la desserte directe de Nairobi, maintenant servi par feeder via Durban) a considérablement rallongé les temps de transport, passés d'une quinzaine de jours à trois semaines voire un mois.

Un maintien des positions espagnoles et sud-africaines

Les volumes expédiés depuis l'Espagne sont restés stables ces dernières campagnes, malgré les changements intervenus. Toutefois, le chiffre global masque deux réalités assez différentes. Comme nous l'avons déjà évoqué, les producteurs ou intermédiaires espagnols ont renforcé leur position d'importateurs et réexpéditeurs, afin d'offrir de l'avocat toute l'année à leur clientèle internationale. En revanche, les expéditions espagnoles d'avocat ont été plutôt modestes. D'une part, la météo n'a pas été tendre avec les producteurs de l'Axarquia, principal pôle de production situé dans la province de Malaga (gel durant l'hiver 2006, coups de vent, problèmes à la nouaison, etc.). De manière plus ponctuelle, un ravageur des cultures, baptisé localement « acario cristalino », limite le rendement dans certaines zones. Mais, surtout, la croissance du verger semble s'être interrompue et les surfaces plafonnent

Avocat - France - Prix moyen de campagne (octobre/septembre)



Source : Cirad

à environ 9 500-10 000 ha. Une bonne part des producteurs tend à privilégier le manguier, moins gourmand en eau, plus facile à travailler et très rentable ces dernières années.

Les opérateurs sud-africains sont parvenus à écouler des volumes stables ces dernières saisons, compris entre 35 000 et 40 000 t. Néanmoins, la concurrence péruvienne rend le marché estival nettement plus âpre, même si la baisse du rand par rapport à l'euro a permis de compenser partiellement la baisse des cours pratiqués dans l'UE. Le niveau des récoltes, seulement moyen depuis 2006, a contribué à limiter la pression. Des incidents climatiques sont survenus, notamment un très improbable gel dans les zones les plus méridionales en 2007. Mais, surtout, la croissance des surfaces s'est interrompue. Les producteurs ont pendant un temps privilégié le macadamia. De plus, le programme de redistribution de certaines terres à leurs premiers habitants freine les investissements, notamment en matière de plantation.

Un rythme d'approvisionnement du marché en nette évolution

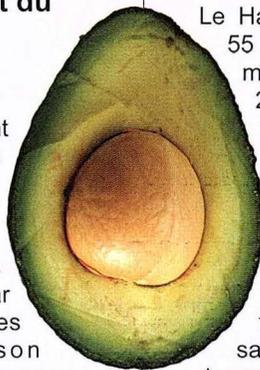
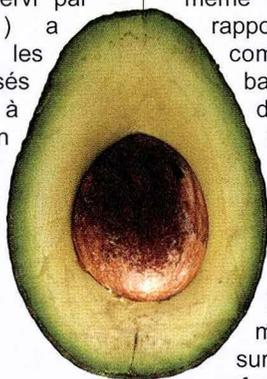
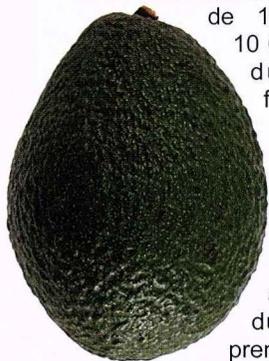
Ces changements n'ont pas été sans conséquences sur les prix, qui tendent à s'éroder malgré une part croissante de Hass, si l'on en croit les informations recueillies par notre Observatoire. Les périodes d'intersaison (transition entre campagnes d'hiver et d'été ou inversement) sont sensiblement plus chargées,

notamment en Hass. L'offre de cette variété est nettement plus large fin mai-début juin, avec les premiers arrivages importants du Pérou. De même, on note un net élargissement des disponibilités fin août-début septembre. La saison chilienne commence à battre son plein alors que la campagne sud-africaine tend à se prolonger en raison de la concurrence avec le Pérou durant l'été. Ainsi, on observe ces dernières saisons un tassement net des cours en juin et en septembre-octobre.

Cette situation rejaille sur le marché des variétés vertes. Le fort développement de l'offre de Hass durant l'été tend à allonger la saison sud-africaine de Fuerte, Pinkerton et Ryan et à tirer les prix de ces variétés vers le bas, malgré des efforts de diversification de marché. De même, si l'approvisionnement lourd de novembre est une constante (pic d'arrivée de l'Ettinger d'Israël), la forte augmentation des volumes à commercialiser durant la période de décembre à février, voire mars, est récente. La saison d'Israël tend à se prolonger en raison du développement de la production et aussi d'un marché moins ouvert en fin d'année du fait d'une plus forte concurrence du Hass, notamment chilien. De manière plus anecdotique, quelques lots d'Ettinger et de Fuerte du Pérou viennent accentuer cette pression. On constate ainsi une nette tendance à la baisse des cours des variétés vertes durant le premier trimestre.

Quel positionnement pour les variétés vertes ?

Le Hass, qui représentait environ 55 % de l'approvisionnement du marché communautaire en 2004, a vu ses parts de marché augmenter de 10 % en l'espace de deux ans. Cette situation pose de manière accrue le problème du positionnement des variétés vertes pour certaines origines. Israël a fait la preuve en 2006-07 de sa capacité à se maintenir dans le marché grâce à un amont encore assez concentré et à des réseaux commerciaux internationaux.



Néanmoins, certains passages ont été très difficiles et percer sur le marché s'est avéré impossible pour des origines comme le Kenya à diverses périodes. L'envoi d'une partie de ces marchandises sur des marchés recherchant des fruits d'entrée de gamme pour construire leur croissance (Europe de l'Est par exemple) pourrait permettre de soulager à certains moments la pression sur le marché communautaire.

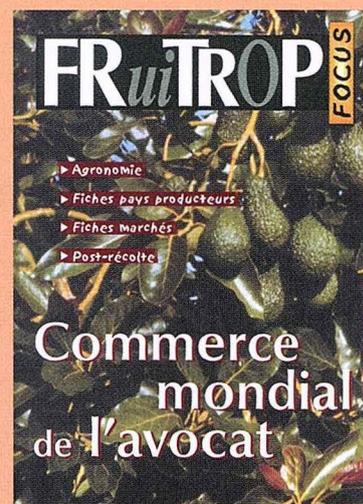
A quand un European Avocado Board ?

La baisse de l'approvisionnement attendue en 2007-08, qui se traduit déjà en ce début de saison par un vent de folie sur les prix, n'est qu'une pause dans la croissance de l'offre. La tendance au développement des surfaces en Israël, au Pérou et au Chili et la montée de la

concurrence sur le marché des Etats-Unis font que les volumes destinés à l'UE reprendront leur hausse dès la saison 2008-09.

Si la progression de l'offre est certainement inéluctable, la baisse des prix n'est pas une fatalité. Le travail réalisé en matière de développement de la consommation au Royaume-Uni est exemplaire et vraisemblablement en partie transposable sur le continent. Encore faut-il pour cela accentuer les efforts de promotion qui ont commencé à être réalisés. Toutefois, pour être efficace cette démarche doit se faire de façon continue et dans la durée. Ce travail coûteux ne peut être mené que si les fournisseurs s'associent. Une démarche générique de ce type verra le jour en 2007-08 en Espagne, sous l'impulsion des opérateurs locaux, chiliens et péruviens. Pourquoi ne pas l'élargir tant au niveau des acteurs que des marchés touchés afin de, rêvons un peu, mettre en place un European Avocado Board ? ■

Eric Imbert, Cirad
eric.imbert@cirad.fr



Fruitrop FOCUS Avocat, un panorama complet de la production et des marchés mondiaux de l'avocat, enrichi d'un éclairage sur la culture et le post-récolte (100 pages, 100 € ht).

Abonnez-vous à Fruitrop et recevez gratuitement Fruitrop FOCUS Avocat.



Avocat Hass toute l'année...



Origines

Espagne	Décembre à Mai
Pérou	Mai à Août
Chili	Septembre à Décembre
Mexique	Octobre à Décembre



15 rue de la Réunion
BP 70104
94538 Rungis Cedex
France

Tél + 33 1 56 30 93 00
Fax + 33 1 56 30 93 09

office@wellpict-france.com
www.wellpict-european.com

