



Le **LITCHI** en 2007-2008

BILAN DE CAMPAGNE *

Toujours plus de volumes...

Les chiffres progressent encore : 26 500 tonnes de litchis en provenance de l'Océan Indien ont été commercialisées sur le marché européen entre novembre 2007 et mars 2008 (contre seulement 24 000 tonnes en 2006-2007 et 25 000 tonnes en 2005-2006).

Malgré ses allures de compétition maritime en début de campagne, la saison 2007-2008 présente un calendrier assez conforme à la normale. C'est une année plutôt réussie en terme de prix même si le bilan final doit être amputé des volumes écartés de la vente à cause de problèmes de qualité.

* avec la collaboration de P. Gerbaud consultant

Faits marquants

■ Prépondérance de Madagascar

La campagne du litchi de l'Océan Indien est toujours attendue avec la même fébrilité par les opérateurs. Elle se caractérise par sa brièveté, son volume croissant et la prédominance de l'origine malgache.

- **L'île Maurice** voit ses apports par avion régresser. Un retard d'une semaine par rapport aux campagnes antérieures lui laisse peu de temps pour exporter sa production de fruits frais majoritairement non souffrés (220 t en 2007-2008).

- **Madagascar** reste le principal pourvoyeur du marché européen malgré une légère régression de ses exportations qui totalisent cette année 21 600 t expédiées par bateau (conventionnels et conteneurs).

Suite à la suppression de la ligne directe Madagascar/Europe en 2007, les possibilités d'exportation par conteneur se sont considérablement réduites. Elles baissent de moitié (4 000 t en 2007-2008 contre 8 700 t en 2006-2007). La presque totalité des volumes transportés par bateau conventionnel débarque au port de Marseille (4 navires sur 5). Les importateurs européens restent très impliqués dans la filière puisqu'ils assument l'acheminement par voie maritime, la mise en marché et proposent des avances de campagne aux exportateurs malgaches. Avec l'appui financier de l'Union européenne, le Centre Technique Horticole de Tamatave participe depuis 2001 au développement de la production du litchi ainsi qu'à sa mise en conformité avec les exigences réglementaires et commerciales imposées par les marchés extérieurs

(14 sociétés certifiées GlobalGap en 2007).

- La production d'**Afrique du Sud** est moins précoce que l'an dernier mais les exportations vers l'Europe sont plus volumineuses (3 850 t en 2007-2008). Les envois par conteneur progressent très nettement et ciblent l'arrière campagne. Les dernières expéditions sont réalisées en mars avec la variété « Red Mac Lean ». Les prix sont supérieurs à ceux des litchis malgaches.

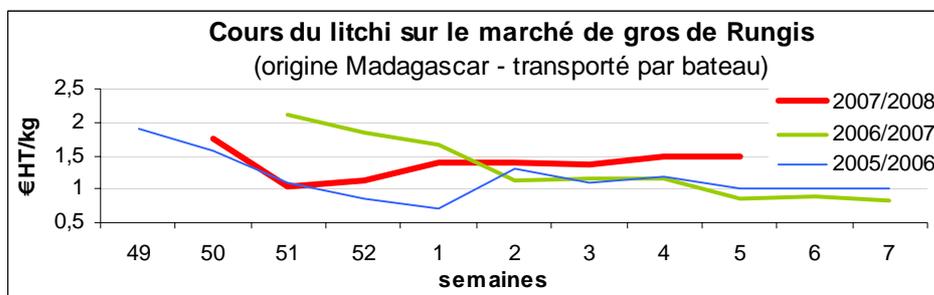
- **L'île de la Réunion** expédie presque exclusivement des fruits frais (branchés ou égrenés) par avion à l'attention d'une clientèle de grossistes et de détaillants haut de gamme (250 t comme l'an passé). L'exploitation du « label rouge » obtenu en 2006 est pénalisée par des problèmes qualitatifs récurrents liés à des conditions climatiques défavorables lors de la fructification.

■ Autres origines

- **Thaïlande** : la campagne se situe en dehors de la période des fêtes de fin d'année (avril à mi-juillet). L'offre se chiffre entre 2 000 et 2 500 t. Elle est constituée de variétés à gros fruits commercialisées sur des bases de prix assez élevées.

- **Israël** : leurs produits réalisent une meilleure performance en 2007 avec près de 600 t expédiées entre mi-juillet et fin septembre mais cette origine reste en-dessous de son potentiel qui avoisine 1000 t.

- **Espagne** : de très faibles disponibilités de mi-août à fin septembre et des prix élevés ne permettent guère d'obtenir de très bons résultats cette année.



Les niveaux de prix sont restés supérieurs à 1 euro pour les produits issus des bateaux conventionnels et se sont rapidement redressés avec l'arrivée des premiers conteneurs.



Service des Nouvelles des Marchés

Faits marquants

Déroulement de la campagne

Chiffres indispensables

page 1

page 2

page 2

Déroulement de la campagne

La campagne du litchi par avion

Comme à l'accoutumée, l'île Maurice tente d'être la première sur le marché en effectuant des envois précoces par avion. Cette année, les premières expéditions commencent seulement en semaine 45 avec un léger retard. Les campagnes d'exportation malgache et sud-africaine se mettent en place dès la semaine 46. L'île de la Réunion démarre ses envois en semaine 47 avec ses fruits frais égrenés et branchés. La demande reste prudente face au niveau élevé des prix. Les envois réunionnais et mauriciens diminuent considérablement en semaine 49 à l'approche des premiers bateaux en provenance de Madagascar.

La campagne malgache par bateau conventionnel

Le 24 novembre (date d'ouverture officielle de la campagne malgache), les bateaux conventionnels commencent à charger à Tamatave. Le 9 décembre, un premier bateau, parti à demi-charge pour devancer la concurrence, accoste à Marseille. Les

premiers litchis par bateau sont donc disponibles sur le marché en semaine 50. Après quelques péripéties, le second bateau décharge également à Marseille. Un troisième est orienté vers Koper en Slovénie. Les bateaux « quatre » et « cinq » sont attendus avec anxiété par les importateurs (qui se trouvent dans l'urgence de réapprovisionner la grande distribution). En définitive, ils accostent à Marseille les 18 et 19 décembre. Le dernier arrivé termine son périple à Saint-Nazaire. En l'espace d'une semaine, les importateurs (pour la plupart français) se retrouvent finalement en possession de 17 000 t de litchis souffrés. Face à des acheteurs conscients de l'ampleur des disponibilités, les prix s'orientent inévitablement à la baisse. Très rapidement, les cours s'effritent et donnent même lieu à des promotions parfois aberrantes (0,95 €/kg au stade détail !). La demande, particulièrement active avant les fêtes de Noël, permet cependant d'écouler une grande partie des stocks et les traditionnelles ventes de dégagement destinées à apurer les stocks n'ont pas lieu.

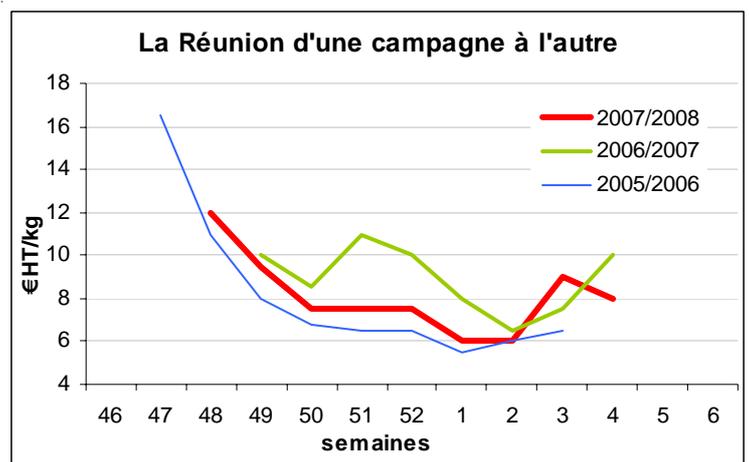
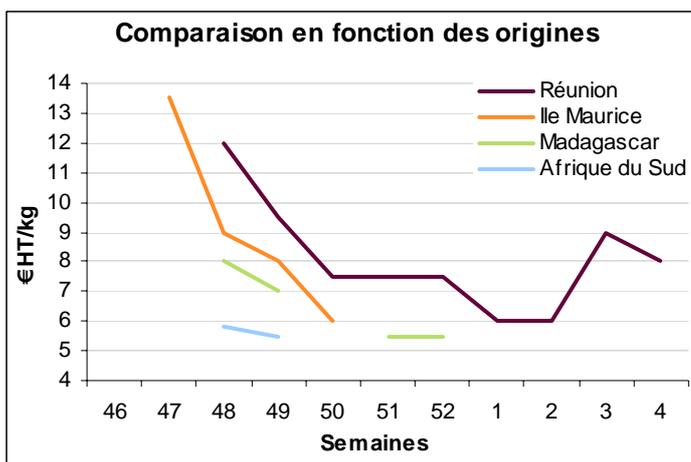
La campagne des litchis transportés par conteneur

La reprise en main du marché pour commercialiser les premiers lots issus des conteneurs se trouve facilitée par la quasi-absence de stocks de litchis issus des bateaux conventionnels. Les cours s'établissent donc rapidement à des niveaux satisfaisants. La faiblesse des volumes transportés par conteneurs (inférieurs de moitié à ceux de 2006-2007) et la bonne qualité des produits, tant sur le plan organoleptique que de la coloration, contribuent aussi certainement à cette amélioration rapide des transactions.

Les expéditions sud-africaines profitent pleinement de cette tendance favorable. Malgré des défauts de coloration assez fréquents et des problèmes qualitatifs qui émaillent toute la campagne, leurs fruits bénéficient de prix de vente supérieurs à ceux du litchi malgache car ils sont généralement mieux calibrés. Les envois réguliers qui débutent mi-décembre se prolongent jusqu'au mois de mars avec les expéditions de la variété tardive Red Mac Lean.

Chiffres indispensables

Cotation du litchi branché/avion au stade gros sur le MIN de Rungis



Malgré une plus grande hétérogénéité qualitative, les prix des marchandises réunionnaises sont restés supérieurs à ceux des autres origines.

Les cours se sont rapidement dégradés en raison de problèmes qualitatifs récurrents (conditions climatiques défavorables pendant la phase de fructification).



pour en savoir plus sur le litchi :

Service des Nouvelles des Marchés
L'Arboreal - bâtiment A - 5ème étage
12 rue Rol Tanguy
93555 MONTREUIL SOUS BOIS CEDEX
Tél : 01.49.55.45.75 - Fax : 01.45.55.48.64

Chef de service : Philippe BOYER
Composition : SNM Bordeaux
Date de parution : octobre 2008

Rédacteur : Eric ENGEL
centre de Rungis : 01.46.87.35.09

notre site : www.snm.agriculture.gouv.fr

Reproduction autorisée sous réserve de citer la source

Prestation réalisée sous système de management de la qualité ISO9001 : 2000