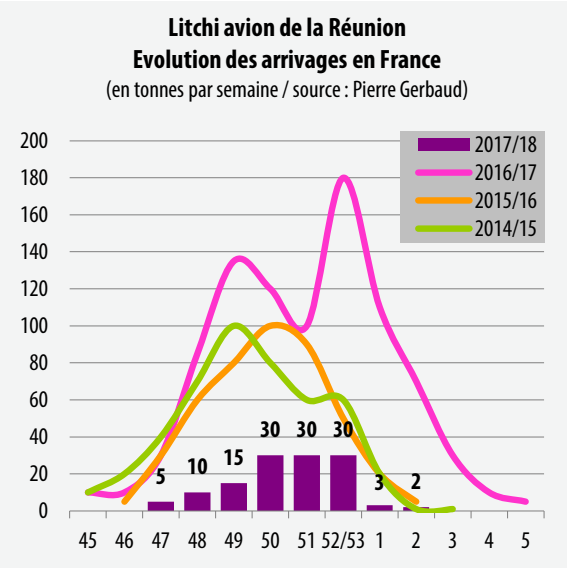
Litchi
Île de la Réunion

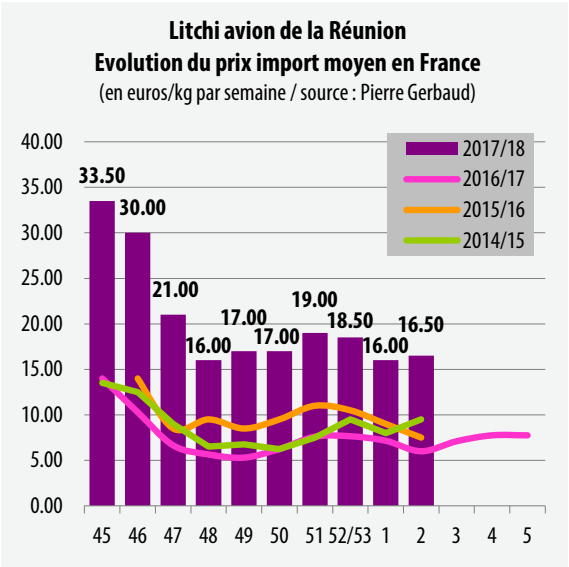
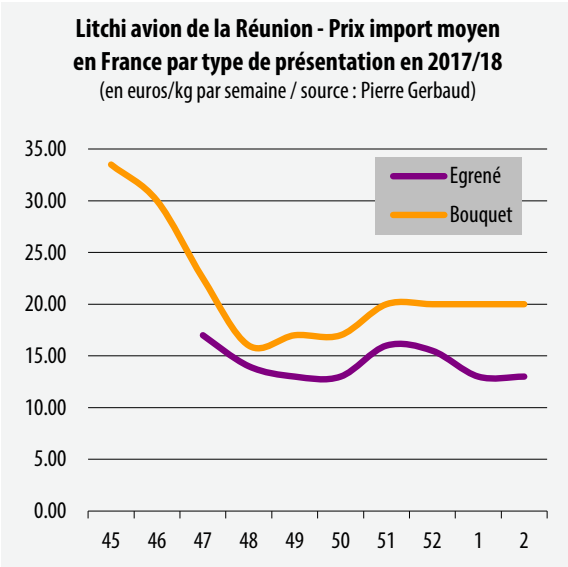
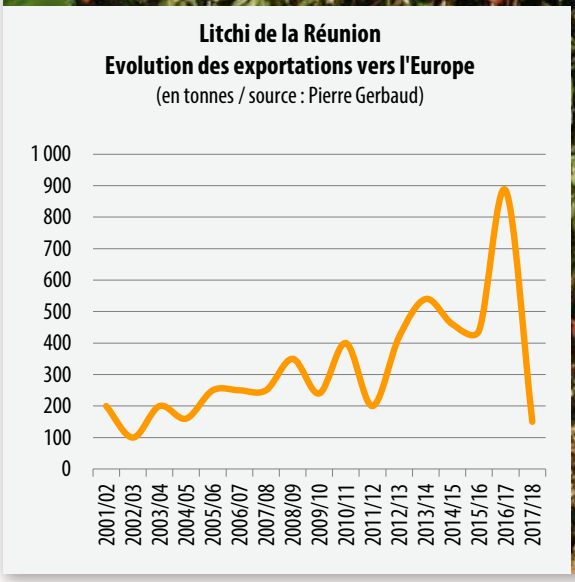
La chute vertigineuse

par Pierre Gerbaud



En 2016-17, la Réunion avait créé une véritable surprise par l'importance et la soudaineté de ses exportations de litchi. Les 400 à 500 tonnes habituellement expédiées étaient de loin dépassées. Avec 885 tonnes dirigées vers la métropole, la Réunion se hissait en tête des fournisseurs de litchi avion, doublant ses volumes en l'espace d'une campagne. Cet essor quantitatif s'était accompagné d'un tassement des prix, mais n'avait pas provoqué de réelle chute des cours. Autant la campagne 2016-17 avait été prolixe, autant celle de 2017-18 a été indigente. Avec 125 à 150 tonnes exportées, la Réunion enregistre sa plus modeste campagne. En cause, principalement, les mauvaises conditions météorologiques durant le cycle de production des fruits. L'hiver austral peu marqué et des précipitations irrégulières ont entraîné une production faible et fragile. Les premiers lots ont été dirigés vers les marchés locaux. Les premières mises en marché en Europe ont eu lieu au cours de la semaine 45, période habituelle de démarrage de la campagne. La différence avec les années précédentes s'est illustrée par la pauvreté des expéditions qui ne dépassaient pas quelques dizaines de colis. Ces fruits peu représentatifs se vendaient tel un produit rare à des prix stratosphériques (jusqu'à 35.00 euros/kg). Autour

© Christian Lavigne



de 30.00 euros/kg en semaine 46, le cours des litchis réunionnais fléchissait ensuite compte tenu des plus grandes disponibilités globales sur le marché. Toutefois, il restait particulièrement élevé tout au long de la campagne avec des niveaux de 13.00 à 16.00 euros/kg pour les fruits égrenés et 16.00 à 20.00 euros/kg pour les fruits présentés en bouquets. A l'image de haut de gamme acquise par la Réunion au fil des campagnes s'est ajoutée, cette année, la notion de rareté renchérissant la valeur du produit. Les faibles quantités ont été principalement commercialisées durant les trois dernières semaines de décembre, correspondant à la période de plus forte demande à l'occasion des fêtes de fin d'année. Les prix de vente sont restés très soutenus. Ils fléchissaient ensuite alors que les volumes s'effondraient. Encore très chers après les fêtes de fin d'année, les litchis réunionnais s'écoulaient plus difficilement du fait d'une plus grande fragilité qualitative qui ne justifiait pas de tels niveaux tarifaires. Les acheteurs se désintéressaient rapidement du produit pour ces derniers lots marginaux. La plus grande partie des litchis de la Réunion commercialisés cette année ont été présentés égrenés (en vrac ou en barquette) et en bouquets. La proportion des litchis branchés a été réduite à sa plus simple expression. L'abondance de fruits branchés proposés par les origines concurrentes a sans doute orienté ce choix des expéditeurs réunionnais pour se démarquer dans le contexte particulier de cette saison 2017-18. En tout état de cause, cette saison a été peu propice aux exportations réunionnaises en venant contrarier l'essor de ces dernières années. Si la Réunion reste une référence en matière de litchi, la campagne 2017-18 n'a certainement pas permis d'obtenir des résultats satisfaisants. Certes, les prix ont été élevés, mais le manque drastique de marchandise confine cette campagne aux oubliettes de la filière litchi. Les bons résultats d'une campagne s'illustrent bien sûr par les prix de vente réalisés, mais également par des volumes correspondant aux potentialités d'une origine. Or, dans le cas particulier de la Réunion, l'exceptionnelle limitation de l'offre cette année a obéré les retours attendus ■