

Face à des difficultés

Richard Bright, consultant
info@reefertrends.com

Dans le communiqué de presse qui accompagnait l'avant dernier rapport sur les prévisions des récoltes et des exportations de la saison, A.J. Griesel, le PDG de l'industrie sud-africaine du raisin de table (SATI), faisait part de son exaspération face aux différents facteurs qui continuent de miner les intérêts de la filière. Les propos de M. Griesel consistent en une énumération méthodique des frustrations ressenties par les producteurs sud-africains, et qui traduisent aussi les difficultés rencontrées cette année par l'industrie fruitière de l'hémisphère sud dans son ensemble.



© Carolina Dawson

Le communiqué intitulé « The industry's sustainability is under threat » (la durabilité du secteur en péril) ressemble plus à un cri du cœur qu'à une chasse au responsable, ce qui est tout à l'honneur de M. Griesel, car les causes sont nombreuses et bien réelles ! Après avoir rappelé aux différents acteurs de la filière que « la mise sur le marché de raisin de qualité sur les marchés exports privilégiés à un certain niveau de prix était un élément déterminant de la réussite de l'industrie », le PDG de la SATI a fait l'inventaire des raisons qui rendaient cette campagne si difficile et qui continuaient à plomber les prix dès le départ des exploitations.

Tout d'abord, il apparaît que les exportations de fruits d'Afrique du Sud sont globalement désavantagées avant même de quitter le pays. Se gardant de critiquer ouvertement le gouvernement, M. Griesel a toutefois souligné l'importance de disposer d'un minimum vital, considéré comme acquis dans les autres pays : un approvisionnement fiable en électricité, des ports pleinement opérationnels et effectifs, tout comme une bonne infrastructure routière, qui, a-t-il insisté, conditionnent le fonctionnement durable du secteur. Il a également déclaré que les retards subis cette année par les expéditeurs ne doivent pas se répéter et que la SATI veillerait à « maintenir le contact » avec l'opérateur semi-public Transnet pour s'assurer que le port de Cape Town « reste à l'ordre du jour ».

Si les terminaux de conteneurs de Cape Town et Durban ne se dégagent pas de leurs difficultés, les navires les contourneront et les fruits finiront par pourrir sur les quais. Tant que tous les problèmes de Transnet restent en suspens, deux alternatives s'offrent aux expéditeurs : tolérer l'intolérable ou changer de mode. En réalité, une solution immédiate, ou durable, est peu plausible. Les expéditeurs d'agrumes ont déjà été confrontés au même problème l'année dernière et les probabilités pour que la situation se reproduise sont assez élevées. De leur côté, les expéditeurs de raisins doivent bien admettre qu'ils ont eu de la chance d'obtenir du tonnage cette année avec Seatrade pour compenser la pénurie de conteneurs reefers et de slots vers le nord, même si ce fut au prix fort !

Passé les frontières de l'Afrique du Sud, les choses se compliquent encore. Les volumes croissants venant d'Amérique du Sud et l'inflation qui s'installe dans les principaux marchés, entraînent un CIF au-dessous du seuil de rentabilité, accentué par la hausse des tarifs de fret. Le conflit en Ukraine a privé l'Afrique du Sud de l'un de ses marchés majeurs et fait s'envoler les coûts des intrants chimiques et des engrais. Le marché chinois n'est « pas favorable », d'après M. Griesel, en raison des restrictions liées au Covid. Dans le pays, les coûts de main-d'œuvre continuent d'augmenter tandis que les investissements de grande ampleur destinés à renouveler les vignobles risquent de ne pas voir le jour si les gains sont compromis. La filière est sous pression.

Il est cependant encourageant de voir que M. Griesel demande « leur concours aux grands de l'industrie, surtout sur la question logistique » pour empêcher un autre désastre annoncé. Il est en effet temps de convoquer les plus sages car, à moins, ou d'ici qu'un plan soit élaboré sur la base d'une vision partagée par tous les acteurs du secteur, les expéditeurs reproduiront encore et encore les mêmes erreurs.



De fait, l'association des producteurs sud-africains d'agrumes ferait bien de se joindre au mouvement, tout comme les représentants des transporteurs et des reefers spécialisés, puisque ce problème de durabilité concerne la totalité la chaîne d'approvisionnement. Le débat de savoir quel mode donne quel avantage compétitif aux expéditeurs n'est pas pertinent lorsque les priorités changent, d'autant plus lorsque cela fait deux saisons que les fruits peinent à atteindre les marchés. Jusqu'à ce qu'une solution émerge, les parties prenantes doivent se réunir et élaborer une stratégie commune mutuellement profitable. Toute alternative trouverait le même destin funeste que la filière des pommes et des poires d'Argentine.

Les expéditeurs de raisin d'Afrique du Sud souffrent peut-être, mais ils ne sont pas les seuls. Le Chili aussi vit un cauchemar. Si l'on en croit le rapport de marché bihebdomadaire Capspan North America, c'est « la confluence de toute une panoplie de facteurs logistiques qui a entraîné des retards aux points de chargement, ralenti les procédures de dédouanement aux points de destination, détérioré les conditions d'arrivée des produits et fait reculer les dates de la campagne chilienne, pour aboutir à cette situation insoutenable pour le secteur. » L'auteur du rapport, Mark Greenberg, ne croit pas que l'augmentation annuelle des exportations en soit la cause. D'après lui, « l'augmentation de 10 % des expéditions de raisin de table du Chili vers les États-Unis par rapport à la dernière saison n'est pas le problème. Si les distributeurs sont soutenus par une campagne promotionnelle bien organisée, le marché américain est bien assez vaste pour absorber le volume ».

Possible. La côte Est des États Unis importe traditionnellement plus du Chili, avec des profits intéressants. Il convient toutefois de tenir compte d'une variable relativement nouvelle sur le market mix, laquelle pourrait partiellement, voire totalement, expliquer les déboires de la filière chilienne. Lors de la saison 2021-2022, le Pérou a expédié un volume record de 531 069 tonnes de raisin de table pour une valeur de 1 373 milliards USD, soit une augmentation de 13 % en volume et de 22 % en valeur par rapport à 2020-2021. La première destination des fruits était les États-Unis, où le Pérou a envoyé 224 303 tonnes, soit 14 % de plus que l'année précédente.

La situation climatique et logistique du pays, ainsi que sa longitude et latitude sont simplement idéales. Il dispose ainsi d'un avantage comparatif et compétitif sur ses principaux rivaux de l'hémisphère sud. Sur le plan climatique, le Pérou est autant, sinon plus, stable que le Chili : si les conditions désertiques facilitent la gestion de la culture, il est très coûteux d'acheminer l'eau jusque dans les vignobles. Sur le plan des moyens de production, le coût des terrains et de la main-d'œuvre est plus bas au Pérou qu'au Chili et en Afrique du Sud, et le pays est plus près des grands marchés de l'hémisphère nord que sont les États-Unis, le Royaume-Uni, la Chine et le nord de l'Europe. Le Pérou n'est qu'à une encablure du grand carrefour maritime du Canal du Panama, ce qui le dote d'un avantage logistique pour accéder à tous les services de ligne à bas prix nord, sud, transatlantiques et transpacifiques possibles.



En d'autres termes désormais, la réussite de l'Afrique du Sud et du Chili dépend largement de ce qui se passe au Pérou. Et les perspectives pour ces deux pays ne sont pas bonnes : les récoltes au Pérou sont plus précoces que celles du Chili et de l'Afrique du Sud. Mais avec un volume des exportations qui ne cesse d'augmenter, le pays peut potentiellement infliger des dommages commerciaux collatéraux aux exportations des deux autres. Sans compter que le Pérou travaille par ailleurs à développer sur une très longue saison les meilleures variétés disponibles de raisin.

Si les chiffres publiés donnent une idée des tendances macroéconomiques mondiales, la réponse au problème de l'Afrique du Sud se cache dans les détails. La filière pourrait déjà prendre des mesures pour mettre un peu d'ordre à l'échelle nationale et organiser sa logistique, même si cela ne résout pas la question centrale de l'excédent, et ou de la mauvaise gestion du marché. Les principaux marchés destinataires du raisin de l'hémisphère sud sont dans la phase de maturité de leur cycle de vie. En termes simples, cela signifie que le raisin a sans doute atteint la limite au-delà de laquelle il n'est plus possible de générer de revenus nets supplémentaires, quelle que soit la quantité de fruits expédiés. Il s'agit maintenant d'un jeu à somme nulle où un protagoniste gagne des parts de marché au détriment des autres. Par définition, cette situation implique un sacrifice sur le prix qui fait baisser la valeur nette du marché.

À ce titre, l'analyse du marché britannique fait figure de cas d'école. Les volumes de raisin absorbés par le Royaume-Uni stagnent depuis plusieurs années. Ce phénomène s'explique principalement par la structure du marché. En effet, une large majorité des fruits y est vendue au travers d'une multitude de distributeurs qui ont tous établi des accords d'approvisionnement directs ou semi-directs. De ce fait, les possibilités d'excédents sont circonscrites et les prix sur le marché restent stables. Sur le continent européen en revanche, une minorité non négligeable de raisin est négociée au comptant avec des distributeurs qui n'ont pas les mêmes accords, suscitant un risque potentiel de perturbations et de prix sacrifiés bien plus important. Sur un marché saturé, les distributeurs font jouer la concurrence entre leurs fournisseurs. Et c'est cette minorité non négligeable qui gâche le marché pour la majorité, et par conséquent, pour les producteurs.

Gardant cela à l'esprit, si la stratégie prioritaire de l'Afrique du Sud réside dans l'exploration de nouveaux marchés, ce que reconnaît M. Griesel, la SATI serait bien inspirée dans un premier temps de former sa base de producteurs aux rouages du marché européen du raisin de table.

En matière de gestion de marché, l'Afrique du Sud et le Chili peuvent prendre un cours magistral auprès de la Nouvelle Zélande. Le négociant de kiwis Zespri détient un contrôle total sur sa chaîne d'approvisionnement et suffisamment de connaissances et de données pour pouvoir prévoir avec une grande précision le nombre d'hectares de SunGold nécessaires chaque année pour augmenter les profits du secteur. D'ici à ce que l'Afrique du Sud et le Chili trouvent à leur tour le moyen de maîtriser l'approvisionnement, les filières du raisin de ces deux pays continueront de subir des effets hors de leur contrôle. Avec le Pérou sur le point de devenir le plus grand exportateur de raisin de l'hémisphère sud, et des marchés qui ne montrent pas de signe d'une plus forte consommation, il est vital de trouver une solution pour soulager au plus vite les souffrances ■