

Un bon créneau

Soleil et couleurs s'invitent à table pour Noël

Banane, ananas et mangue constituent le top 3 des fruits exotiques désormais présents en continu sur les étals, qui s'étoffe d'année en année de saveurs nouvelles. **CLAIRE BOUC**

Exotique la banane ? Plus vraiment ! Disponible toute l'année, elle est le fruit le plus consommé au monde. Selon la FAO, sa production mondiale dépasserait les 100 millions de tonnes par an. Elle se concentre à 60 % en Asie (Inde, Chine, Philippines, Indonésie), à 30 % en Amérique du Sud (Brésil, Équateur, Colombie) et en Amérique centrale (Guatemala, Mexique, Costa Rica). Nains parmi les géants, les Européens en ont produit 692 000 tonnes en 2016 dans leurs îles (Canaries, Antilles, Madère, Grèce et Chypre). La mangue, avec 35 millions de tonnes produites dans le monde, dont 40 % en Inde, figure parmi les fruits exotiques qui ont connu la plus importante progression : sa production mondiale a été multipliée par deux en trente ans. Quant à l'ananas, sa production mondiale s'élève à 22,6 millions de tonnes par an en moyenne, avec de gros pays producteurs en Asie (Thaïlande, Philippines, Indonésie, Inde, Chine), en Amérique centrale et du Sud (Costa Rica, Brésil, Mexique) et en Afrique (Nigéria, Kenya). D'autres fruits exotiques garnissent les étals toute l'année, mais dans des volumes bien moindres, comme la

lime (citron vert) ou la noix de coco, un fruit pénalisé jusque-là par ses difficultés d'ouverture, mais qui trouve un nouvel élan au rayon « fraîche découpe ». Certains fruits exotiques ultra saisonniers occupent une place importante en période de fêtes : c'est le cas du litchi, fruit de Noël par excellence, dont la rareté due à sa courte période de production crée la demande. Expédiés par avion, les litchis de La Réunion investissent les étals en novembre et décembre. Souvent présentés en branche, gage de leur fraîcheur, ils sont la référence gustative des connaisseurs. En décembre et

janvier, ce sont les litchis de Madagascar, importés par bateau, qui dominent le marché. La France produit 1 000 tonnes de litchi par an en moyenne sur l'île de La Réunion. Après une année 2016 exceptionnelle, la campagne 2017 s'annonce faible, en baisse de 60 % du fait de températures trop douces et de pluies trop abondantes.

Bateau versus avion

Du point de vue du produit, les expéditions par avion sont préférables au transport par bateau, plus long et source de dégradations. Issus de régions chaudes, les fruits exotiques ne supportent pas les basses températures et ne doivent pas être stockés en dessous de 10-12 °C, les expositions au froid entraînant des modifications de texture, de couleur et de saveur de leur chair. L'idéal étant de les entreposer à des températures fraîches ou douces pour accélérer leur maturation. Certains fruits exotiques, comme la mangue, la papaye et la goyave, sont climactériques, c'est-à-dire qu'ils continuent à mûrir après récolte. Ils peuvent donc être récoltés verts et être transportés par bateau, à condition d'être affinés dans des chambres de mûrissage. Ce n'est malheureusement pas toujours le cas. La mangue, que l'on trouve désormais partout et toute l'année, présente un niveau de qualité très fluctuant et des prix pouvant aller du simple au double. Bien sûr, le mode de transport choisi a une incidence directe sur le prix. Une mangue qui a voyagé par bateau coûte beaucoup moins cher qu'une mangue arrivée par avion. « C'est normal car, dans ce cas-ci, on va vraiment de l'arbre à l'assiette. Les mangues sont mûries

« Certains fruits exotiques ultra saisonniers occupent une place importante en périodes de fête. »

AMS European commercialise 35 % de sa gamme sous la marque Pure dont le cahier des charges variétal et gustatif est très sélectif.





Les fruits exotiques sont surtout présents de début novembre à début janvier, avec une pointe la semaine qui précède Noël, puis une autre autour de Pâques.

sur l'arbre, elles présentent une coloration plus prononcée et une saveur plus sucrée. Elles sont soumises à une logistique très courte, 24 à 48 heures de vol, conditionnées avec soin dans des colis spéciaux et stickées », explique Julien Marcangeli, responsable du pôle

fruits et légumes premium importés par avion de la Siim, qui est par ailleurs le spécialiste de la mangue mûre.

La Siim dispose pour cela de plusieurs chambres de mûrissement (dont 40 à Rungis) d'une capacité

annuelle de 40 000 tonnes. Un choix vers lequel tendent les importateurs, à l'instar de Capexo et de son dirigeant, Vincent Soler, qui a constaté qu'il existait une vraie demande pour la mangue affinée. Actuellement installée à Rungis,



*Fruits exotiques
Philibon,
la promesse
de saveurs uniques*



Le GOÛT de L'ORIGINE

www.philibon.com



la société va déménager début 2018 sur un site de 5 000 m² où elle prévoit la construction d'une mûrserie à pression avec, dans un premier temps, trois chambres de 20 palettes, puis quatre chambres supplémentaires. Mais avec l'avion reste le problème du fret. À La Réunion, c'est l'Arifel qui recense le fret offert aux fruitiers et le commande. « On remplit les soutes des avions de tourisme, ce qui nous permet de réduire considérablement l'empreinte carbone de nos produits puisque, avec ou sans eux, les avions volent », explique David Cayrou, responsable du site Boyer SA de l'île de La Réunion (marque Philibon). Des accords sont conclus avec Air France pour augmenter la priorité, mais ce n'est pas suffisant. « À Noël, notre activité croît de 150 %. Il n'y a pas assez d'avions de tourisme, nous sommes donc contraints d'affréter des cargos afin d'expédier nos marchandises. Ce qui coûte cher et impacte forcément le prix de vente de nos produits », déplore Vincent Soler.

Garantir la qualité

Pour assurer à leurs clients des produits de qualité, de nombreux importateurs contractent des partenariats exclusifs avec des producteurs locaux qu'ils soumettent à contrôles et certifications (Globalgap, Fairtrade, Rainforest alliance, etc.). Car certains producteurs n'hésitent pas à utiliser avec excès des produits chimiques comme l'Ethephon, une molécule provoquant coloration et maturation des fruits avant la récolte. Certains importateurs ont également choisi d'implanter une production sur place, comme la Siim en Afrique de l'Ouest pour la mangue et la noix de coco et en Équateur pour l'ananas, ou Capexo à La Réunion avec la coopérative SCA Fruits de La Réunion. Agriculture raisonnée et production bio ont aussi le vent en poupe. La Siim, dont la noix de coco issue de Côte d'Ivoire est 100 % bio, croît aussi beaucoup à l'ananas bio, dont l'offre est très faible en France. Au Bénin, toute sa production d'ananas pain de sucre (ou bouteille) est bio. « N'étant pas soumis à l'application d'Ethrel, destiné à le déverdir, l'ananas conserve sa couleur verte naturelle. Il va donc falloir réaliser un important travail d'éducation des consommateurs, dont certains continuent à penser que la couleur est un signe de maturité. Mais on y croît, car cet ananas est naturellement très sucré et savoureux : dès

DOM-TOM		
Production française de fruits exotiques		
	Volumes (en tonnes)	Origines
Banane	287 000	Martinique : 69 % Guadeloupe : 26 % Guyane : 3 % La Réunion : 1,8 % Mayotte : 0,2 %
Ananas	33 120	La Réunion : 43,1 % Guyane : 37,9 % Mayotte : 10,5 % Guadeloupe : 7,2 % Martinique : 1,3 %
Litchi, longani, ramboutan	8 683	Guyane : 64,9 % La Réunion : 34 % Mayotte : 0,8 % Guadeloupe : 0,3 %
Mangue	3 327	La Réunion : 56,8 % Mayotte : 25,7 % Guadeloupe : 8,8 % Guyane : 7,1 % Martinique : 1,6 %

(Source : Agreste — Moyenne 2010-2014)
Les Français consomment 20 kg de fruits exotiques par ménage et par an, dont 68 % de banane, 10 % d'ananas, 3 % de mangue. (Source : Kantar Worlpanel — 2016)

lors que les consommateurs le goûtent, ils y reviennent ! » explique Julien Marcangeli.

Capexo, qui ne s'est pas encore lancé dans le bio mais confesse y réfléchir, à la demande de la grande distribution, va quant à lui lancer une ligne sans traitement. Pour David Cayrou (Boyer SA), le marché des fruits exotiques a de beaux jours devant lui. « On est sur le bon créneau du "moins

« La gamme des fruits exotiques de qualité s'étoffe chaque année. »

manger mais mieux" avec une garantie : le label France. La Réunion va occuper une place de plus en plus importante sur le marché national mais aussi sur le marché européen. Plus on envoie des produits de qualité, plus les consommateurs les recherchent. Les distributeurs mettent désormais en valeur nos produits et les opérations promotionnelles réalisées en magasin permettent aux consommateurs de les découvrir et de les comparer avec les autres origines. » La

La Siim développe le premier ananas pain de sucre bio.



société, qui expédiait 650 tonnes de fruits exotiques en 2006 et 1 350 en 2016, table sur 2 000 tonnes dans les années à venir. Pour David Cayrou, les deux origines, France et La Réunion, sont importantes : l'une pour la qualité de ses agriculteurs, l'autre pour la qualité de ses produits. Antoine Fauger, gérant d'AMS Européen, qui importe 90 % de ses produits par avion, estime que la gamme des fruits exotiques de qualité s'étoffe d'année en année : « La mangue par avion a pris une place incroyable. Les consommateurs veulent du gustatif. » De quoi réjouir cet importateur qui a fait de la haute qualité gustative son créneau pour satisfaire les 30 % de chefs qui composent sa clientèle. « On recherche pour eux les produits rares, tant en variété qu'en goût, comme la pitaya jaune d'Équateur, le mangoustan de Colombie, la main de Bouddha ou le citron caviar. » Même chose à la Siim qui diversifie sa gamme avec les petits exotiques : carambole de Malaisie, fruit de la passion du Vietnam, d'Afrique du sud et de Colombie, pitaya rouge et blanc, mangoustan et ramboutan du Vietnam. Tous ces petits fruits trouvent preneurs auprès d'une clientèle à la fois globe trotteuse (qui souhaite retrouver les saveurs de ses voyages), tendance (qui suit les effets de mode) et désireuse de manger sainement (qui a repéré les qualités nutritionnelles dont regorgent les fruits exotiques). ■

En phase avec mes valeurs !



Parcours

- **BTS Action commerciale** à Paris.
- **1998** : débute sa carrière à Paris au service software d'IBM.
- **2001** : intègre le service commercial de la BNP.
- **2004** : revient à Bordeaux travailler chez EDF, puis suit son mari à Rodez où elle occupe différents postes.
- **2006** : de retour à Bordeaux, intègre le secteur de l'immobilier (Alma France, puis Eiffage et enfin Nexity).
- **2016** : reprend une Ruche dans le quartier Nansouty et en ouvre une 2e à la Halle des Douves.

Comment êtes-vous devenue responsable de Ruche ?

Mon mari et moi sommes issus de familles de paysans. Lorsque nous sommes arrivés à Bordeaux, nous nous sommes tournés vers une AMAP, mais, après avoir eu nos enfants, il est devenu compliqué de nous organiser pour récupérer les paniers et d'en cuisiner les produits imposés. Nous sommes alors entrés dans un groupement d'achats de particuliers appelé Contetou, qui se fournissait directement auprès de producteurs. Le groupe s'est ensuite rapproché d'un autre groupement dans lequel nous n'avons pas trouvé entière satisfaction. C'est alors que j'ai vu un reportage à la télévision sur la Ruche qui dit oui ! Je me suis renseignée pour trouver une Ruche proche de chez moi et je suis devenue « abeille ». Six mois plus tard, la responsable de la Ruche obligée d'en arrêter la gestion, je l'ai reprise, et j'ai tout changé : le lieu et la fréquence de distribution, ainsi que la plupart des producteurs. Ma première distribution a eu lieu en mars 2016 et, dès le mois de juin, j'ouvrais une seconde Ruche dans le quartier des Capucins, dans la Halle des Douves !

Comment avez-vous trouvé les producteurs qui alimentent vos Ruches ?

Mon expérience passée chez Contetou m'avait permis d'en référencer un certain nombre et j'ai pris mon bâton de pèlerin pour en trouver d'autres. Théoriquement, ils ne doivent pas se trouver à plus de 250 km de la Ruche. Dans les faits, ils se situent souvent à beaucoup moins, car faire plus de 50 km est chronophage pour eux et engendre beaucoup de frais. J'ai la chance d'être installée dans un bassin de production agricole très important, où l'on trouve de tout. Trente-cinq producteurs alimentent aujourd'hui mes deux Ruches, dont quatre maraîchers et deux arboriculteurs. Au départ, je voulais faire une Ruche bio, mais je me suis rendu compte que certains producteurs non bio travaillaient aussi bien que

d'autres labellisés bio. Du coup, ce n'est plus un critère. Je me fais ma propre opinion en goûtant les produits et en allant voir comment ils sont fabriqués. Les deux conditions restent la proximité et la saisonnalité.

En quoi consiste votre travail et pourquoi vous plaît-il ?

Il y a d'abord de la gestion administrative : sélection des produits avec les producteurs, ouverture des ventes en ligne, passage des commandes. Dans l'intervalle, je fais pas mal de suivi : avec les producteurs (qui veulent par exemple rajouter des tomates à la vente parce qu'elles ont de l'avance), avec les abeilles (qui peuvent rencontrer des difficultés en passant commande) ou avec de nouveaux artisans qui veulent me rencontrer. Puis j'organise les distributions qui ont lieu deux fois par semaine, le mardi pour la Ruche Les Douves-Capucins, le jeudi pour la Ruche Nansouty-Saint-Genès.

J'ai le sentiment de poursuivre l'histoire familiale, la sensation d'un retour aux racines très agréable. Pour mes enfants, cette activité constitue un excellent support pédagogique : je les emmène souvent avec moi lorsque je visite les producteurs, pour leur permettre de comprendre d'où viennent les produits qu'ils consomment. J'aime aussi le contact avec les adhérents et les producteurs, car je me sens plus commerçante que commerciale. Lorsque je termine une distribution, je suis vidée, mais heureuse et nourrie par ces échanges. Mes autres activités ne m'ont jamais apporté autant, c'est pourquoi je voudrais aujourd'hui en faire mon activité principale, un véritable métier.

Quelles relations entretenez-vous avec la maison mère et les autres Ruches ?

J'apprécie beaucoup d'être indépendante et que le réseau me laisse totalement libre de gérer mes Ruches comme je l'entends, tout en répondant présent dès que j'en ai besoin. Je sais que je ne suis pas seule et c'est ce qui fait toute la différence : en cas de question, de doute ou de problème, je sais que je peux me tourner vers La Ruche qui dit oui ! Sans compter que je n'ai pas à gérer le site internet, la plateforme de paiement, la comptabilité, ni les assurances. Avec les autres Ruches bordelaises, qui sont à peu près une dizaine, j'entretiens de très bonnes relations. Nous nous réunissons une fois par mois pour échanger et nous entraider. Nous allons parfois visiter ensemble des producteurs et si l'un d'eux a besoin de débouchés, nous tentons de lui en trouver avec les autres Ruches. Nous essayons de mutualiser pour ne pas les faire venir pour rien.

■ CB

[Historique]

La Ruche qui dit oui !

Créée en 2011, La Ruche qui dit oui ! est un réseau de distribution en circuit court qui donne à tous ses acteurs (producteurs, responsables de Ruches et consommateurs) les moyens de construire un système alimentaire juste. Producteurs et responsables de Ruches reversent chacun 8 % de leur chiffre d'affaires à la structure mère. Le réseau rassemble aujourd'hui plus de 5 000 producteurs et 160 000 adhérents.

► Orlane passe du temps en gestion administrative : sélection des produits avec les producteurs, ouverture des ventes en ligne, prise des commandes.



► Arrivée entre 20 et 45 minutes avant l'ouverture de la distribution, elle accueille les producteurs et assure la mise en place.



▲ Orlane travaille avec quatre maraîchers, parmi lesquels Gilles Despeyroux, installé à Cours-de-Monségur (33).



◀ Elle collabore aussi avec deux arboriculteurs, dont Véronique Gibrac : installée à Lizac dans le Tarn-et-Garonne (82), cette dernière ne travaille plus qu'en circuit court, avec 25 Ruches du réseau !



◀◀ La convivialité est assurée par une dégustation élaborée à partir de produits des producteurs, comme ici de l'eau de pastèque.

► Les abeilles arrivent, passent de stand en stand récupérer leurs produits et discutent avec les producteurs, qui en profitent pour leur délivrer quelques astuces de conservation et de préparation.



►► Puis Orlane vérifie avec chaque abeille que le panier récupéré est bien conforme à la commande. Chaque distribution dure 1 h 30.