

**LilotFruits**

RÉSERVE NATURELLE DE GOÛT

— CAPEXO —

# AVOCATS DU PÉROU : UNE CAMPAGNE 2020 MOUVEMENTÉE !



**Prenez une surproduction (prévue) d'avocats, une première récolte tardive qui chevauche les suivantes et ajoutez le Covid-19... Vous obtenez un surstock difficile à écouler dans une Europe pourtant friande en avocats.**

**Bref, tous les ingrédients étaient réunis pour faire de cette campagne 2020 d'avocats du Pérou un cas d'école !**





**Lilofruits**  
RÉSERVE NATURELLE DE GOÛT

— CAPEXO —

2

INTERVIEW

**JEAN-CLAUDE MERCIER GANOZA,**  
**chef des opérations chez Fruglobe basé à Lima et partenaire historique**  
**de Capexo, revient sur cet épisode inédit.**

***Comment a démarré cette campagne ?***

La saison avait bien débuté, avec un marché favorable stimulée par une forte demande de fruits sains en Europe, pour combattre le Covid-19. C'était une bonne chose car le Pérou avait prévu une récolte 2020 de 25 à 30 % supérieure à celle de 2019. C'est pourquoi, personne n'a été surpris par le volume. Quant à la qualité, elle est au rendez-vous avec une matière sèche à 23-24 %.

Mais à la suite d'un démarrage tardif de la saison à Olmos, la récolte a chevauché celle de Chavimochic et cette surproduction, prévue, s'est transformée en surstock ! Le Pérou a ainsi expédié 600 à 700 conteneurs entre les semaines 19 et 24. 73 % des expéditions ont été pour l'Europe, entraînant une forte baisse des prix à l'arrivée mais pas forcément répercutée sur le prix de vente au consommateur. Les États-Unis n'ayant reçu que 15 % des expéditions, un déséquilibre s'est donc créé, avec un surstock pour le marché européen.

***Comment expliquer cette différence de quantités exportées entre l'Europe et les États-Unis, alors que ces derniers représentent le premier marché mondial de l'avocat ?***

Les États-Unis bénéficient de deux exportateurs importants : le Mexique et la Californie. Ils sont donc moins dépendants des autres pays exportateurs tels que le Pérou. D'ailleurs, ils ne comptaient sur la production péruvienne que pour le mois de juin. Le Mexique est en capacité de fournir des avocats 365 jours par an, les risques de rupture sont donc limités pour les États-Unis.

***Comment la crise du Covid-19 a-t-elle impacté le Pérou ?***

Le Pérou est le 7e pays le plus contaminé au monde. Le Covid-19 a affecté notre façon de travailler les premières semaines, car le pays était en quarantaine stricte. La mise en place du couvre-feu n'a pas arrangé les choses. Toutefois, les entreprises du secteur alimentaire, comme la nôtre, sont considérées comme étant de première nécessité par le gouvernement, nous avons donc pu continuer à opérer, grâce à une autorisation spéciale et la mise en place du port du masque et des gestes barrières. Nous pouvons fonctionner presque normalement car l'angoisse de tomber malade est dans tous les esprits...

***Le Pérou est-il le seul pays exportateur à se trouver dans cette situation de surstock ?***

Le Mexique s'est retrouvé dans une situation similaire en avril. À cause du Covi-19 et de la baisse de la demande du marché américain, il n'a pu envoyer que 30 millions de kg d'avocats en 3 semaines, au lieu des 45 prévues sur la même période.

***Ce surstock vous a-t-il permis d'explorer de nouveaux marchés ?***

J-C.M. : Tout à fait, cela a été l'occasion de proposer nos produits à des pays asiatiques comme la Thaïlande, la Corée ou encore la Chine. Ce sont des marchés encore timides, mais prometteurs. Une redirection de nos stocks vers ces pays nous permet de parvenir à un équilibre et de garantir une rémunération correcte aux producteurs.



**Lilofruits**  
RESERVE NATURELLE DE GOÛT

— CAPEXO —

3

### ***Pour le marché européen, qu'en est-il des prochains mois ?***

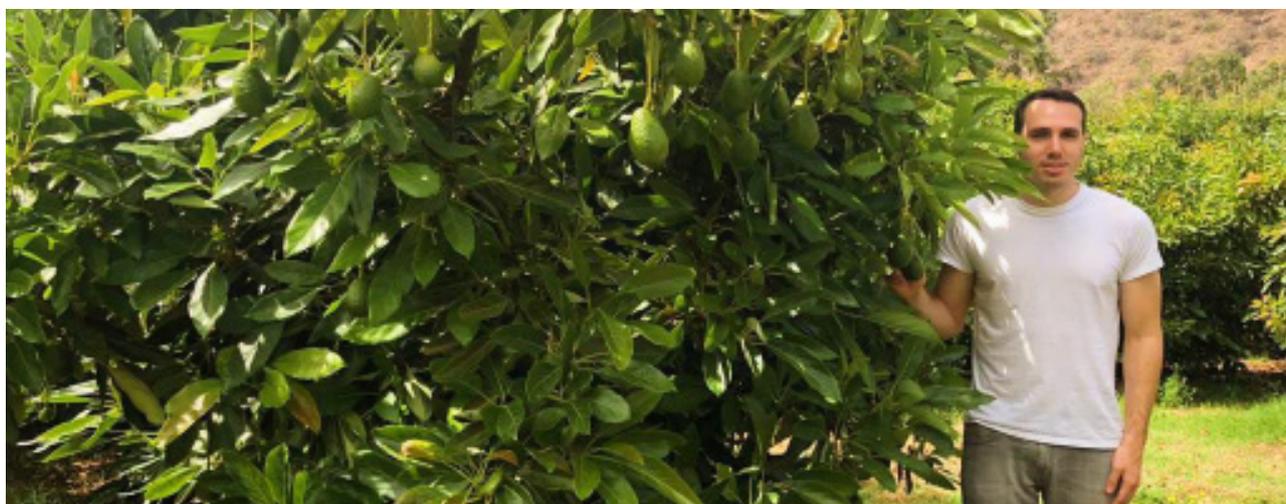
Nous prévoyons que le marché s'éclaircira et s'améliorera au cours de la première semaine d'août en Europe. Le Pérou a déjà tiré des enseignements et a déplacé ou réduit ses volumes vers l'Europe. Néanmoins, il faut un certain temps pour effacer les anciens stocks. Nous avons pour ambition d'envoyer 400 à 450 conteneurs par semaine en Europe, afin d'atteindre un équilibre acceptable pour tous. Du côté des grandes surfaces, si des promotions étaient proposées à des prix avantageux, nous pensons que cela entraînerait une augmentation de la demande. Il est possible de déplacer plus de volumes tout en réduisant efficacement les marges.

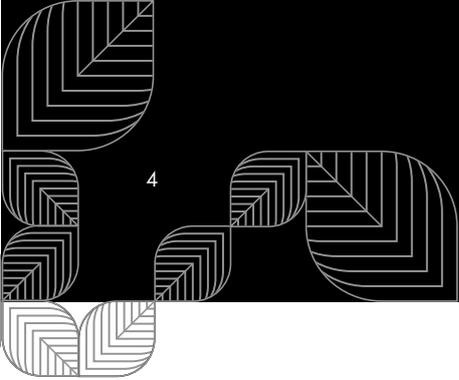
### ***Une telle situation peut-elle se reproduire dans les prochaines années ?***

C'est tout à fait possible, oui. Le Pérou compte chaque année de nouvelles exploitations, pour faire face à la demande grandissante des marchés année (12 à 15% de croissance par an pour l'Europe, 8% pour les États-Unis). Un nouveau chevauchement des récoltes est tout à fait envisageable. Il faut également savoir que d'une année sur l'autre, un avocatier peut fournir beaucoup de fruits ou très peu. Il est donc difficile de faire des prévisions précises. Savoir estimer les quantités nécessaires pour chaque marché, c'est notre premier défi, afin d'éviter les ruptures ou les surstocks.

### ***Que reprenez-vous de cet épisode ?***

Je pense qu'il y a eu une erreur de jugement importante de la part des principaux exportateurs péruviens pour ne pas avoir baissé leurs volumes lorsque nous avons eu une visibilité sur les données d'expédition. Ces semaines auraient dû être traitées avec plus de précision, en espaçant les volumes pour un flux de semaine en semaine équitable. L'objectif est de ne jamais surcharger un marché avec trop de conteneurs. Avec une offre et une demande aussi importantes, il peut être très difficile d'y parvenir et cela nécessite un niveau très élevé de planification et de communication entre toutes les acteurs de l'industrie, de l'origine à la destination. La diversification des marchés est extrêmement importante pour parvenir à un approvisionnement bien équilibré, pour répondre aux demandes de nos consommateurs du monde entier. Les expéditeurs semblaient pressés d'accéder à un très bon marché, mais finalement, au moment où leurs conteneurs sont arrivés en Europe, leurs prix ont été considérablement affectés. Cette volatilité du marché de l'avocat est l'un de nos plus grands défis. De notre côté chez Fruglobe, nous nous efforçons toujours de parvenir à un approvisionnement constant, 365 jours par an, à partir d'origines multiples pour fournir un approvisionnement durable en produits à nos partenaires et consommateurs.





**LilotFruits**  
RÉSERVE NATURELLE DE GOÛT  
— CAPEXO —

# PRÉSENTATION DE CAPEXO

Créée en 1996, la société CAPEXO importe et commercialise en France des fruits et légumes exotiques sous la marque Lilot Fruits. Acteur incontournable de ses saveurs au MIN de Rungis, CAPEXO assure un approvisionnement constant en produits de très haute qualité gustative et nutritionnelle aux grossistes et marchés de gros ainsi qu'aux grandes surfaces alimentaires spécialisées (Grand Frais, Métro...) et généralistes (Carrefour, Casino, Monoprix...).

Très proche de ses fournisseurs, par un lien d'exigence commun, CAPEXO sélectionne des origines qui révèlent toute l'excellence des produits. La société entretient une étroite collaboration avec l'une des plus importantes coopératives de La Réunion. Ainsi, 60 % du fret aérien important les fruits de l'île est réalisé par Lilot Fruits.

Ananas Victoria, avocat, mangue, fruits de la passion, lime... font partis des produits phares de CAPEXO.

## PANORAMA CHIFFRÉ

**55 millions d'euros  
de chiffre d'affaires en 2019**

**50 personnes salariées**

**2 actionnaires**

**Plus de 300 clients actifs**

**Plus de 150 références de produits**

**5300 m<sup>2</sup> d'entrepôts de production  
et logistique**

**8 chambres de mûrisserie**

**40 produits disponibles tous les jours**

**2012, certifié FeL'Partenariat**

## CONTACT PRESSE

**FRANÇOIS BELLIVIER**  
F.BELLIVIER@CAPEXO.FR  
01 41 73 23 00  
06 75 03 76 54  
WWW.CAPEXO.FR