



**LilotFruits**

RÉSERVE NATURELLE DE GOÛT

— CAPEXO —

## FRUIT DE LA PASSION DU VIETNAM : DANS LES COULISSES D'UNE CAMPAGNE MOUVEMENTÉE



**Exotique devenu incontournable sur les étals, le fruit de la passion du Vietnam connaît en 2021 d'importantes difficultés d'approvisionnement : les volumes importés ont diminué de 60 % pour le marché français. Météo, transport, pic de consommation, confinement, nouvelles semences... CAPEXO partage son analyse sur cette situation inédite.**





**Lilofruits**  
RÉSERVE NATURELLE DE GOÛT

— CAPEXO —

2

## **Au Vietnam, le fruit de la passion se fait rare**

C'est la première difficulté à laquelle doivent faire face les importateurs : la baisse des volumes disponibles.

Celle-ci s'est fait sentir dès le mois d'avril 2021. En cause ? La fête chinoise du Qingming qui a généré une forte demande, inhabituelle, avec des traders prêts à payer des prix élevés pour les fruits de la passion du Vietnam – reconnu comme une origine d'excellence. Le résultat ? Une pénurie de produits pour l'ensemble des importateurs.

Une situation aggravée par une décision prise quelques mois plus tôt par le gouvernement vietnamien : l'interdiction d'importer des semences de fruit de la passion de Taiwan, afin de favoriser le développement des semences locales et de réduire la dépendance du pays aux importations. Mais les semences vietnamiennes ne sont pas d'aussi bonne qualité et offrent un faible rendement, comparées à leurs homologues taiwanaises... Occasionnant ainsi un nombre réduit de nouvelles plantations de fruits de la passion en 2021.

À tout cela se rajoutent des conditions climatiques désastreuses pour les plantations, mises à mal de juillet à octobre par des pluies diluviennes, des ouragans et des tempêtes.

## **Le COVID-19 impacte durablement l'approvisionnement**

Cette campagne 2021 du fruit de la passion du Vietnam illustre que la crise du Covid-19 est loin d'être de l'histoire ancienne.

Hô-Chi-Minh-Ville a ainsi traversé pas moins de 3 mois de confinement strict de juillet à octobre 2021, engendrant une forte réduction de la main d'œuvre disponible dans les plantations ainsi qu'un accès restreint au transport à l'international. Une difficulté supplémentaire qui se fait ressentir très concrètement : le volume de fruits de la passion importés a été réduit de 60 % par rapport aux premiers mois de l'année 2021.

Par ailleurs, la pandémie a également porté un coup dur durable aux capacités de transport puisque jusqu'à récemment, une seule ligne permettait encore une connexion rapide entre le Vietnam et la France. Avec un fret aérien réduit à peau de chagrin, les importateurs se retrouvent à devoir payer le prix fort.

## **L'augmentation du taux de fret impacte le prix de vente**

C'est la pièce finale d'une situation déjà complexe : pendant les 3 derniers mois de confinement au Vietnam, de nombreuses marchandises sont restées bloquées dans les ports et ont choisi de se rabattre sur le transport par avion. Vêtements et chaussures, pièces automobiles, équipements électroniques... Autant de produits très recherchés à qui les transporteurs ont donné la priorité, au détriment des produits frais, générant une forte hausse du taux de fret aérien : + 15 % sur la période de mars à septembre 2021 entre le Vietnam et la France.

La récente augmentation à hauteur de 3,5 \$/kh est déjà décisive pour l'import de fruits de la passion et continuera de l'être dans les prochaines semaines. De son côté, CAPEXO est déjà mobilisé pour s'adapter à cette nouvelle donne et trouver les solutions appropriées pour ses clients.



**Lilofruits**  
RÉSERVE NATURELLE DE GOÛT

— CAPEXO —

3

T É M O I G N A G E

## **GORETE PINTO-TEIXEIRA**

### **Directrice sourcing**

La conjugaison d'une baisse de la production, de la diminution des capacités de transport et de l'augmentation du taux de fret a eu un impact fort sur le prix de vente des fruits de la passion. Cependant, CAPEXO a réussi à tirer son épingle du jeu pendant cette période délicate car nos fruits arrivent encore en France en moins de 24h.

Il serait facile d'accepter les propositions qui nous sont faites pour acheter à prix d'or des fruits d'autres exploitations et d'autres origines. Mais nous ne voulons renoncer à rien ! Ni à la fraîcheur et à la qualité des produits, ni au respect des cahiers des charges de nos clients, ni à la confiance qui nous lie à nos producteurs. Nous travaillons pour cela main dans la main avec nos partenaires, producteurs et transporteurs, pour trouver les solutions adaptées : le volume sera de retour dès novembre et sera stable jusqu'au mois de janvier.





**LilotFruits**  
RÉSERVE NATURELLE DE GOÛT

— CAPEXO —

4

# 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, 90 % du fret aérien important les fruits de l'île est réalisé par Lilot Fruits.

Ananas Victoria, avocat, mangue, fruit de la passion, lime... font partie des produits phares de CAPEXO.

## PANORAMA CHIFFRÉ

**65 millions d'euros  
de chiffre d'affaires en 2020**

**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**

**70 produits disponibles tous les jours**

**Certifications :**

**2012 - FeL'Partenariat**

**2015 - BIO**

**2021 - IFS FOOD**

**2021 - FAIRTRADE**

**En cours - GLOBAL GAP**

## CONTACT PRESSE

**FRANÇOIS BELLIVIER**

F.BELLIVIER@CAPEXO.FR

01 41 73 23 00

06 75 03 76 54

WWW.CAPEXO.FR

Visuels sur demande.