

## Hausse des cours des purs jus, les fabricants s'alertent

La hausse du dollar ne profite pas à tout le monde. Les fabricants de jus de fruits en font actuellement les frais. Avec un coût des matières premières qui a augmenté de 25% en un an, les industriels se retrouvent en mauvaise posture. Orange, pamplemousse, ananas, fruits exotiques...

Toutes ces matières premières sont sensibles au contexte international et leur prix de vente, très volatile, a connu de fortes hausses ces dernières années. Elles sont cotées en dollars et subissent de plein fouet tous les soubresauts de l'euro et de la monnaie américaine.

Alors que les matières premières représentent 60 à 80% du coût d'un jus de fruits, le déséquilibre du taux de change de l'euro face au dollar, combiné à la raréfaction des fruits disponibles pour le marché des jus de fruits, conduit à des hausses vertigineuses des coûts de production pour les fabricants.

### **+20% pour le cours du pur jus d'orange**

Le coût d'un pur jus d'orange a subi une hausse de 20% sur les premiers mois de l'année 2015, ce qui représente un surcoût de 6 à 15 centimes par litre.

Comme le prix de vente aux consommateurs n'augmente pas, les marges se réduisent, mettant en péril la pérennité des fabricants de jus de fruits. Beaucoup d'entre eux envisagent déjà un gel des investissements et des embauches, voire des plans de restructuration.

« Il est particulièrement difficile de faire accepter des hausses de tarifs aux grandes surfaces et nous allons subir un déséquilibre dans les mois à venir », confirmait un embouteilleur français lors du salon Sandwich & Snack Show mi-mars.

### **Le dollar n'est pas le seul coupable**

Le taux de change défavorable n'est pas le seul responsable de cette hausse régulière et parfois brutale du coût des matières premières. Il faut aussi souligner les conditions climatiques désastreuses en 2014 (typhons en Thaïlande, ouragans à Cuba), qui ont occasionné de mauvais rendements dans les vergers, la production de fruits de moindre qualité ou la prolifération de ravageurs.

De plus, la concurrence accrue d'autres cultures plus rentables (canne à sucre, maïs ou soja), la forte compétition sur les débouchés entre le fruit de bouche et la transformation (ananas en boîte), voire les politiques de subvention des stocks (jus d'orange du Brésil), ont réduit encore davantage les quantités disponibles.

Une situation d'autant plus difficile qu'il n'est pas toujours possible de trouver des produits équivalents en Europe. Même les oranges, disponibles en Espagne ne pourraient pas répondre à la demande européenne en terme de volume ou de qualité, étant plus acides que leurs alternatives brésiliennes.