

Les consommateurs américains sont satisfaits de la qualité des agrumes sud-africains

Mme Suhanra Conradie est chef de la direction de Western Cape Citrus Forum producteurs (WCCPF), une organisation qui coordonne les expéditions d'agrumes de la région du Cap-Occidental de l'Afrique du sud avec les producteurs américains. "Nous nous occupons de l'expédition qui est d'environ 30 pour cent de la production dans le Western Cape. Nous finalisons les contrats avec les compagnies maritimes, nous consolidons les volumes et nous négocions les tarifs".

" Les produits sont expédiés aux États-Unis et arrivent entre fin Juin et fin Octobre au port de Philadelphie et d'autres au port de Houston. WCCPF travaille avec un groupe sélectionné des importateurs et des détaillants, dont l'objectif est de gérer avec succès l'offre et la demande et d'assurer un bon équilibre entre les deux. Depuis 1999, lorsque le programme a commencé, la demande des États-Unis et l'offre de l'Afrique du Sud ont tous les augmenté.

"En 2014, les Etats-Unis ont reçu environ 45 000 tonnes d'agrumes d'Afrique du Sud, une augmentation significative vu que le tonnage export en 1999 n'était que de 600 tonnes. La croissance en volume varie de 15 à 20 pour cent par an ", explique Suhanra.

Bien que ces chiffres soient positifs, les agrumes d'Afrique du Sud doivent également rivaliser avec les produits d'autres pays exportateurs, tels que le Chili. "Le marché américain est familier pour le Chili, qui a également fourni pour longtemps des myrtilles, des raisins, des pommes et des poires aux États-Unis".

"En outre, la concurrence de la Californie est également très forte. "Le programme de l'Afrique du Sud n'est pas destiné à rivaliser le produit intérieur, en particulier celui produit en Californie. Nous surveillons de près la production locale des états unis, surtout au début et à la fin de notre saison pour faire correspondre nos exportations à des périodes où il n'y a pas une production locale. Notre but est que les produits agrumicoles sud-africains complètent ceux des États-Unis. "La production locale est dotée d'une plus grande flexibilité, nous devons alors planifier nos expéditions et estimer quand le fruit va arriver. Le plus grand volume arrive au milieu de l'été, quand il n'y a pas de fruits californiens sur le marché américain.

"Le secteur agrumicole de la Californie, par exemple, est très puissant, il serait donc plus idéal d'éviter de créer une concurrence avec ce marché mais de chercher à le compléter.

En ce qui concerne la situation de l'ensemble du marché mondial, l'Europe demeure la destination numéro un. Suhanra assure que la dévaluation de l'Euro est peu susceptible de causer des changements des destinations pour les exportations d'agrumes sud-africains, ceci s'applique également aux États-Unis. En effet, les exportateurs sud-africains travaillent avec des programmes de vente auxquels ils doivent rester engagés. Actuellement, seulement 3 pour cent des agrumes produits en Afrique du Sud sont exporté aux États-Unis.

En ce qui concerne les tendances en termes de variétés, Suhanra explique que les oranges Navel représentent toujours environ 80 pour cent des expéditions vers les États-Unis, même si la demande des petits agrumes est à la hausse partout dans le monde et que les mandarines tardives deviennent très populaires. Tout dépend vraiment de la situation du marché.

Quand il s'agit d'expansion, Suhanra pense qu'il y'a encore une possibilité d'augmenter les volumes exportés aux États-Unis à 15-20 pour cent par an."Ceci aura lieu en concrétisant notre position dans les régions ou nous exportons actuellement tout en augmentant les tonnages exportés, en suite de conquérir d'autres régions du pays" rajoute-t-elle. Un autre facteur très important, c'est la nécessité de se concentrer sur les efforts de promotions, "Plusieurs projets sont en cours actuellement dans ce sens" conclut Suhanra.

Source : <http://www.hortitechnews.com//27/04/2015>