D'étranges lampions

Le Trade for Development Centre soutient des producteurs péruviens de physalis

© Flora Cyclam

Des barquettes remplies de baies orange vif, enveloppées d'un calice vert-brun semblable à du papier, vous en avez certainement déjà vues au rayon fruits exotiques de votre supermarché. D'où proviennent-elles et quelle est l'histoire de ces petites « lanternes » ? Existent-elles aussi en versions bio et équitables sur le marché ? Pour répondre à toutes ces questions, cap sur la Colombie et le Pérou.

Baie des Incas et groseille du cap

Peu de plantes peuvent se vanter d'avoir autant de belles appellations que les dizaines d'espèces de *physalis*. Les plus couramment utilisées en français sont « amour en cage » ou encore « lanterne chinoise ». La « véritable lanterne chinoise » (*Physalis alkekengi*) est également appelée cerise des Juifs, en référence à la coiffe médiévale portée par ces derniers. Cette plante ornementale est la seule de sa famille à pousser aussi en Europe.

Les variétés comestibles les plus connues sont le tomatillo ou la cerise de terre du Mexique (*Physalis philadelphica*) et le coqueret du Pérou, aussi appelé baie des Incas (*Physalis peruviana*). En Grande-Bretagne, elle est surnommée la groseille du Cap. C'est en effet autour de 1800 que des marins britanniques ont introduit ce fruit au cap de Bonne-Espérance, comme source de vitamines contre le scorbut. Baie comestible, le plus souvent de couleur dorée ou orangée à maturité, elle renferme des vitamines et anti-oxydants en grande quantité. La chair de cette baie, qui contient de petites graines, a un goût doux à aigre-doux.

Le calice séché, d'aspect papier, entourant la baie permet de garder au fruit sa fraîcheur jusqu'à quelques semaines après la récolte.

La Colombie, pays leader

Pour les Indiens de l'Altiplano andin, cette baie des Incas a toujours constitué une source importante d'apport en vitamines. Mais depuis l'intérêt croissant à l'échelon international, elle est aussi de plus en plus perçue comme une opportunité commerciale.

Avec 90 % de la production mondiale, la Colombie est de loin le principal exportateur. Nulle part ailleurs au monde, les baies n'ont cette grosseur et un aussi bon goût que celles cultivées dans les départements de Boyacá et Cundinamarca, à proximité de Bogota. C'est là que cette plante pousse le mieux, vu les conditions de culture idéales : entre 1.800 et 2.300 mètres d'altitude, à l'abri du gel, de la sécheresse ou du vent fort. En théorie, la récolte est possible tout au long de l'année, mais les meilleurs mois sont ceux d'octobre et de novembre. Parmi les autres pays producteurs en plein essor, citons le Pérou, l'Équateur,

l'Afrique du Sud, Madagascar, le Kenya, la Nouvelle-Zélande, mais aussi le Portugal. C'est pendant les fêtes de fin d'année que l'offre est la plus grande dans les supermarchés européens, même si on en trouve dans certains magasins l'année durant.

La fleur du lampion chinois © Soleilium

Uchuva

C'est au début des années '90 que les *uchuvas* – appellation donnée par les Colombiens aux baies des Incas – ont fait leurs premiers pas sur le marché mondial. Quelques grands exportateurs fruitiers colombiens ont tenté de développer des « plantations » dans l'optique de satisfaire la demande croissante de l'étranger. Ils avaient toutefois sous-estimé les connaissances et l'expérience nécessaires pour pratiquer la culture en champs. Un grand nombre d'études se sont d'ailleurs avérées indispensables pour déterminer la façon la plus appropriée de conserver ces baies délicates en vue de leur exportation. Il n'empêche, avec des recettes de 30 millions de dollars, la baie des Incas est devenue, en vingt ans, le deuxième principal produit d'exportation du secteur fruitier colombien, certes toujours très loin derrière la banane. Et chaque année, les exportations progressent d'environ 10 %.

La difficulté majeure, si l'on veut que les baies survivent au transport vers l'Europe, c'est leur qualité, qui doit être irréprochable. Les fruits doivent être minutieusement sélectionnés et répartis en catégories selon leurs grandeur, couleur et maturité. Les bénéfices sont majoritairement tributaires du pourcentage de la récolte approuvé pour l'exportation. Quant au reste, il est écoulé à des prix nettement inférieurs sur le marché domestique. Le marché européen est de loin le principal marché international. Ce n'est en effet qu'à l'été 2014 que les États-Unis ont donné leur feu vert à l'importation de physalis sans traitement par le froid, une mesure jusqu'alors jugée nécessaire pour détruire toute larve de drosophile.

Le Physalis est riche en vitamines et antioxydants © Mark Seton

Cette décision ayant permis de réduire drastiquement les coûts, les Colombiens espèrent que leur *uchuva* devienne le « *next big super fruit to hit the market* », pour citer les propos de l'exportateur fruitier Robinson Martinez. Autre élément important : le physalis traditionnel débarque dans les ports de Rotterdam ou d'Anvers après 18 jours de transport maritime.

Aguaymanto

Au Pérou voisin, la culture commerciale est beaucoup plus récente. Pour l'instant, ce sont surtout de petits paysans qui pratiquent la culture commerciale de l'*aguaymanto*, l'appellation locale du physalis. La production par hectare est nettement inférieure, mais les exportateurs péruviens s'efforcent de l'augmenter en mettant à profit les connaissances engrangées par les Colombiens. L'État considère lui aussi l'exportation de fruits exotiques comme une opportunité et vise essentiellement le marché bio, notamment à travers l'installation de champs pilotes dans différentes régions.

Vu l'inaccessibilité relative des zones andines reculées, les Péruviens se sont aussi tournés vers l'exportation de baies des Incas déshydratées. Le séchage des fruits au soleil en vue d' une plus longue conservation est une technique ancestrale, remontant aussi à la culture inca. Il permet de conserver la majeure partie de la valeur nutritionnelle des fruits et de faciliter leur stockage, tout en réduisant grandement le risque de pertes dues à une qualité insuffisante.

Physalis équitable

En 2010, le physalis a intégré le registre des produits de Fairtrade International (FI) et la prime de développement Fairtrade pour les physalis séchés et frais, tant bio que traditionnels, a été fixée à 10 centimes de dollar le kilo. Depuis, cinq groupes de producteurs ont été certifiés (quatre en Colombie et un en Ouganda) de même que onze négociants (trois en Colombie et huit en Europe). Le programme Fair for Life a également certifié un négociant colombien et deux européens.

La cueillette des baies des Incas en Colombie © Gerhard Fischer

L'État colombien et plusieurs gros exportateurs encouragent ce processus. « Le marché et le consommateur sont de plus en plus exigeants. La Colombie est prête à répondre à cette demande », déclare un représentant de Proexport Colombia, fier de la publication de ces premières certifications dans le pays. Les baies équitables bénéficient depuis d'un accueil favorable en Suisse, mais peinent encore à se frayer un chemin sur les autres marchés européens. En Belgique, seul Delhaize propose actuellement des physalis frais labellisés de Colombie.

© Flora Cyclam

« Il s'agit d'un produit récent et, par ailleurs, de niche », nous confie Raf Van den Bruel de Fairtrade Belgium. « Vu les volumes réduits, les coûts de certification et d'audit demeurent relativement élevés. C'est la raison pour laquelle les premières coopératives ont principalement réinvesti leur prime dans leur propre organisation pour, par exemple, construire un entrepôt ou renforcer le contrôle interne de qualité. »

Une petite étude de marché, réalisée par le Trade for Development Centre auprès des principaux importateurs actifs sur le marché belge, a révélé que si les ventes de physalis sont certes en progression, leur hausse n'est pas aussi spectaculaire que pour les avocats et les mangues. Il n'est pas évident pour de nouveaux acteurs sur le marché de concurrencer les Colombiens en vendant des physalis traditionnels ou équitables. Par contre, sur le marché bio, les répondants voyaient un potentiel de croissance nettement plus élevé.

AgroAndino

Cette société, dont le siège se situe à Lima, compte une unité de production à San Pablo. Outre les *aguaymantos*, elle déshydrate aussi les mangues, les bananes, les ananas et les grenades. « Dans cette région reculée, il est particulièrement difficile pour les agriculteurs de commercialiser leurs produits. Depuis 2008, nous leur offrons un appui technique,depuis la plantation jusqu'à la récolte, ce qui a augmenté la productivité », nous explique Reinhard Schedlbauer, responsable des opérations chez AgroAndino.

Et de poursuivre : « Nous serons en mesure de leur garantir un prix équitable grâce à une certification bio et, à terme espérons-le, aussi Faitrade. Nous avons intentionnellement installé ici notre ligne de séchage, sur laquelle travaillent majoritairement des femmes, afin qu'une partie de la valeur ajoutée demeure au sein de la communauté locale ».

Appui aux producteurs

Fin 2013, le Trade for Development Centre a décidé d'appuyer un projet localisé dans la province de San Pablo, sur les hauts plateaux du nord du Pérou. Cette région a beau compter sur son territoire la plus grande mine d'or d'Amérique latine, les communautés locales n'en sont pas riches pour autant. Elles survivent en vendant leurs récoltes sur les marchés régionaux.

Avec 30 hectares de nouvelles plantations d'*aguaymanto*, la société AgroAndino, promotrice du projet, espère générer des revenus pour ces communautés. Atout non négligeable, la variété locale de la baie des Incas a un excellent goût aigre-doux.

Physalis séchés
© AgroAndino

Ambitions

Afin de pérenniser le projet, AgroAndino accorde une grande importance à la participation des agriculteurs et au renforcement de leurs associations.

Un sociologue assure que le processus se déroule bien dans le respect des traditions indigènes. Le projet se focalise par ailleurs sur des semences de bonne qualité, sur une assistance technique fournie par des agronomes, ainsi que sur des systèmes de contrôle de la qualité en vue de la certification bio. L'objectif est que ces plantations servent de modèle à d'autres agriculteurs de la région. Alors qu' auparavant, AgroAndino ne commercialisait que des physalis séchés, elle compte à présent aussi se lancer dans l'aventure des baies bio fraîches. Des investissements sont aussi prévus dans la transformation de produits, tels que sauces et confitures, pour développer les ventes sur le marché local et générer de nouveaux emplois.

Le projet d'AgroAndino et des agriculteurs de San Pablo s'inscrit parfaitement dans le profil défini par le Trade for Development Centre : un engagement fort, un potentiel élevé de développement grâce au commerce, mais un manque de moyens. C'est l'histoire d'opportunités offertes à de petits producteurs désireux de capter une plus grande part de la valeur ajoutée générée au sein d'une filière durable. Le succès dépendra de nombreux acteurs de la filière, dont le consommateur.

E.R: Carl Michiels, CTB Rue haute 147, 1000 Bruxelles

Coopérative péruvienne vendant sa récolte dans un marché de Lima © Supayfotos/APEGA

CTB TRADE FOR DEVELOPMENT
WWW.BEFAIR.BE
LA COOPÉRATION BELGE AU DÉVELOPPEMENT .be
2015 Année européenne pour le développement

Les opinions exposées dans cet article ne représentent pas forcément celles de la CTB ou de la Coopération belge au Développement.

Sources :

Physalis en Colombie
www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/seminario_aguaymanto/Colombia_Fischer
www.freshfruitportal.com/2014/11/01/colombian-producer-to-extend-golden-berry-marketing-across-the-u-s.

Physalis au Pérou
www.agronegociosperu.org/miemp002.htm.

Physalis équitable
www.fruitnet.com/eurofruit/article/9771/colombia-achieves-fairtrade-status.

AgroAndino
www.agroandino-peru.com; projectaanvraag bij het Trade for Development Centre.