Mars 2016 - n°239

FRuiTROP

Version française

Pommes et poires

La datte en Tunisie

La datte en Israël

Dossier du mois

Mangue

www.fruitrop.com

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Notre gamme s'agrandit avec le meilleur de l'exotique !

Qualité, variété des origines et disponibilité toute l'année...

... l'expertise d'un spécialiste au service de ses clients!

Commercial Fruits

31, Avenue de l'Europe - Zone des Entrepôts - Bât. I 9
BP 70122 - 94538 Rungis Cedex - FRANCE
Tel +33 (0)1 46 87 30 00 - Fax : +33 (0)1 45 12 96 74
g.burunat@commercial-fruits.com

Conception TPC : 01 41 31 58 90 - Photo : Stew Patrikian©

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Manger des fruits et des légumes cinq fois par jour… tue. *C'est sans doute ce que le consommateur moyen comprendra à la lecture distraite des articles pseudo informés de la grande presse nationale et internationale. Le buzz, qui remplace désormais l'information, n'est pas tendre avec nos amis les fruits et légumes et avec l'alimentation en général. Les pesticides sont partout. Les producteurs sont d'horribles pollueurs sous la coupe du complexe industrialo-phyto-pharmaceutique. Si le jugement vous paraît outrancier, c'est qu'il reste en vous un salvateur esprit critique. Et c'est tant mieux car cette ressource est rare, la nuance et l'argumentation n'ayant guère plus leur place. On doit décider vite et en fonction de la majorité, vous savez, celle qui tyrannise. La « référendum attitude » est aux commandes. Tant pis si les remèdes (modes de traitement alternatifs ou produits de remplacement) ou les effets (baisse de la production) risquent d'être plus mauvais que le mal. Les dégâts collatéraux seront à traiter par les suivants. Car, on le sait, le courage politique est hautement soluble dans la vox populi. Il est vrai que la demi-vie d'un décideur politique se compte désormais en mois. Heureusement pour les fruits et légumes, les calculateurs tournent à plein. L'université d'Oxford vient en effet d'établir au niveau mondial un lien direct et définitif entre le changement climatique, la baisse de la consommation de fruits et légumes et la hausse de la mortalité. Moins de fruits et légumes consommés car moins de production du fait du réchauffement et c'est un demi-million de personnes de plus qui mourront en 2050. Zut, quel dilemme ! Que choisir : mourir des pesticides pour avoir trop consommé de fruits et légumes ou mourir de ne pas avoir consommé assez de fruits et légumes ?*

Denis Loeillet

Éditeur
Cirad
TA B-26/PS4
34398 Montpellier cedex 5, France
Tél : 33 (0) 4 67 61 71 41
Fax : 33 (0) 4 67 61 59 28
Email : info@fruitrop.com
www.fruitrop.com

Directeur de publication
Hubert de Bon

Directeurs de la rédaction
Denis Loeillet et Eric Imbert

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Iconographie
Régis Domergue

Site internet
Actimage

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
www.fruitrop.com

Traducteurs
James Brownlee, Tradeasy

Imprimeur
Impact Imprimerie
n°483 ZAC des Vautes
34980 Saint Gély du Fesc, France

ISSN
Français : 1256-544X
Anglais : 1256-5458
Deux versions française et anglaise

© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
300 euros HT / 8 numéros par an
(éditions papier + électronique)

Ce document est réalisé par l'Observatoire des marchés du département PERSYST du CIRAD à l'usage exclusif des abonnés. Les données présentées sont de source fiable, mais le CIRAD ne peut être tenu responsable de toute erreur ou omission. Les prix publiés ne peuvent être en aucun cas considérés comme des prix de transaction. Leur but est d'éclairer sur les tendances et les évolutions à moyen et long terme des marchés. Cette publication est protégée par copyright, tous droits de reproduction et de distribution interdits.

FRuiTROP

Sommaire

En direct des marchés (*E. Imbert, D. Loeillet, C. Dawson, P. Gerbaud, T. Paqui, C. Céleyrette, R. Bright*)

p. 2 **JANVIER/FEVRIER 2016**

- **Banane :** Prix de la purée en Europe en décembre 2015 — Banane canarienne : de mieux en mieux ancrée en Espagne, mais… — La banane, troisième produit exporté par le Guatemala en 2015 — La consommation européenne de banane ressort stable en janvier 2016 par rapport à janvier 2015.
- **Agrumes :** Citron d'Argentine : la saison 2016 se présente bien — Orange « cœur de saison » : l'idée aussi simple que géniale de Sunkist — Agrumes du Maroc : interdiction d'importation aux États-Unis jusqu'à nouvel ordre — Jus d'orange : Dreyfus ne serait donc pas une affaire ? — Prix des jus en Europe en décembre 2015 — Prévision pomelo de Corse.
- **Avocat :** Création de l'organisation mondiale de l'avocat (WAO) — Avocat du Jalisco : entrée imminente aux États-Unis — Guacamole : un procédé de stabilisation innovant et à la mode !
- **Exotiques :** Ananas : prix des jus en Europe en décembre 2015 — Mangue : prix des jus et purées en Europe en décembre 2015 — Autres fruits : prix des jus et purées en Europe en décembre 2015.
- **Fruits et légumes tempérés :** De bonnes perspectives pour les raisins indiens — Dégustation de myrtilles du Chili — Crise diplomatique entre l'UE et le Maroc.
- **Fret maritime et vie de la filière :** Fret maritime : perspective négative en 2016 selon Moody.

Le point sur...

p. 16 • **Pommes et poires de l'hémisphère Sud — Bilan de campagne 2015** — Pas encore de répit *(C. Céleyrette)*
p. 21 • **Pommes et poires de l'hémisphère Sud — Perspectives 2016** — Pas de grands changements attendus, mais toujours de l'espoir? *(C. Céleyrette)*
p. 26 • **Fiche pays producteur** — La datte en Tunisie *(C. Dawson)*
p. 32 • **Fiche pays producteur** — La datte en Israël *(C. Dawson)*

Dossier du mois par Pierre Gerbaud : MANGUE

p. 40 • **Marché européen de la mangue** — Un marché en expansion, mais soumis à des contraintes phytosanitaires
p. 46 • **Campagne mangue en 2015 — Bilan par origine** — Des origines en développement
p. 65 • **Marché européen de la mangue — Bilan mensuel 2015** — La bonne année
p. 68 • **Fiche pays producteur** — La mangue d'Espagne
p. 74 • **Fiche pays producteur** — La mangue de République dominicaine
p. 80 • **Panorama statistique** — Production, exportation, importation
p. 82 • **Défauts de qualité de la mangue**
p. 84 • **Principales variétés de mangue**

Prix de gros en Europe

p. 87 **JANVIER/FEVRIER 2016**

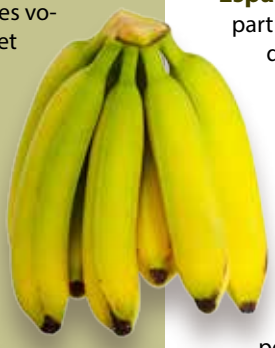
Photo couverture : © Guy Bréhinier

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Banane

Janvier/Février 2016

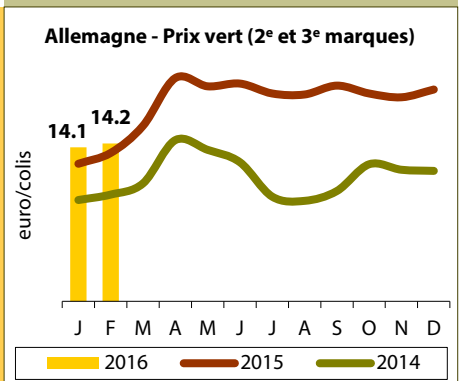
Alors qu'ils étaient tendus en janvier, les marchés européens ont progressivement retrouvé un meilleur équilibre en février. La demande a affiché une bonne reprise en début d'année, les ventes progressant grâce à une très faible concurrence des autres fruits, à des températures favorables à la consommation et à quelques promotions. De plus, cette reprise a été aidée par un approvisionnement limité, du fait des chargements moins élevés de la fin d'année et d'une offre globale à des niveaux modérés. En effet, les volumes cumulés d'Afrique et des Antilles ont progressé de façon moyenne en février, après avoir été affectés en janvier par des retards de navires et un Harmattan violent (Côte d'Ivoire). Côté banane dollar, les impacts du tant attendu Niño sont restés invisibles en janvier : les pluies en Équateur ont eu peu de conséquences sur les niveaux de production et le Costa Rica a conservé des conditions favorables. Seuls les volumes de Colombie ont commencé à se réduire courant février, en raison d'une forte sécheresse. Toutefois, dès mi-février, la tension sur le marché s'est atténuée. La demande a légèrement ralenti à l'Ouest (vacances scolaires dans certains pays) et une vague ponctuelle d'arrivages sur les marchés de l'Est a freiné les ventes. Ainsi, la hausse rapide des prix amorcée en janvier s'est interrompue et les cours se sont stabilisés à des niveaux élevés.



EUROPE DU NORD - PRIX IMPORT

Février 2016 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
14.16	+ 1 %	+ 4 %

EUROPE



■ **Banane : prix de la purée en Europe en décembre 2015.**

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
ss aseptique, 22°Brix	650-700 cfr Rotterdam	Équateur	La demande et l'offre semblent à l'équilibre depuis la dernière augmentation des prix.

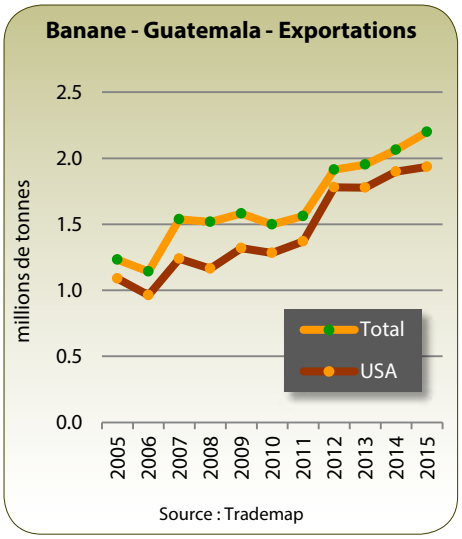
Note : cfr : cost and freight / *Source : MNS-ITC Genève*

■ **Banane canarienne : de mieux en mieux ancrée en Espagne, mais…** 72 % ! C'est la part de marché du platano canarien dans la péninsule espagnole en 2015, selon Kantar Worldpanel (soit 347 000 t sur les 481 000 t consommées). Un chiffre en progression de 11 % par rapport à 2014, qui confirme une tendance à la croissance bien marquée ces dernières années. Pour autant, cette belle performance est contrebalancée par une baisse de 8 % du prix vert (0.75 euro/kg en 2015, contre 0.81 en 2014). Un niveau souvent insuffisant pour couvrir les coûts de production et de commercialisation malgré les aides européennes, selon le président de l'association des producteurs (Asprocan).

Source : Asprocan

■ **La banane, troisième produit exporté par le Guatemala en 2015.** Les 759 millions USD réalisés à l'exportation de banane restent inférieurs au chiffre d'affaires des secteurs de la confection et du sucre (respectivement 1 326 millions et 851 millions), mais dépassent, pour la première fois depuis plus d'une vingtaine d'années, celui du café (663 millions). Cette performance illustre l'envol des volumes de banane du Guatemala commercialisés sur le marché mondial, passés d'environ 1.5 million de tonnes à la fin des années 2000 au niveau record de 2.2 millions de tonnes en 2015. Selon le ministère de l'Agriculture, la bananeraie guatémaltèque s'est accrue de plus de 7 500 ha entre 2010 et 2014, dans des zones où les conditions pédoclimatiques extrêmement favorables permettent d'obtenir des rendements records. Le marché des USA reste le débouché quasi unique des exportations de banane du Guatemala (près de 90 % en 2015).

Source : Banco del Guatemala



EUROPE - PRIX DETAIL

Pays	Février 2016		Comparaison	
	type	euros/kg	janvier 2016	moyenne des 3 dernières années
France	normal	1.62	0 %	+ 2 %
	promotion	1.44	+ 5 %	+ 9 %
Allemagne	normal	1.34	- 4 %	+ 3 %
	discount	1.24	+ 2 %	- 1 %
UK (en £/kg)	conditionné	0.99	- 1 %	- 6 %
	vrac	0.72	0 %	- 3 %
Espagne	platano	2.04	- 5 %	+ 9 %
	banano	1.29	+ 2 %	- 4 %

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

AVEC NOS BANANES, VOUS ALLEZ FORCÉMENT CARTONNER !

CULTIVÉES EN AFRIQUE DEPUIS 1959

17 kg

18 kg

Bio

Fairtrade

Sachet en mûrisserie

Sachet en plantation

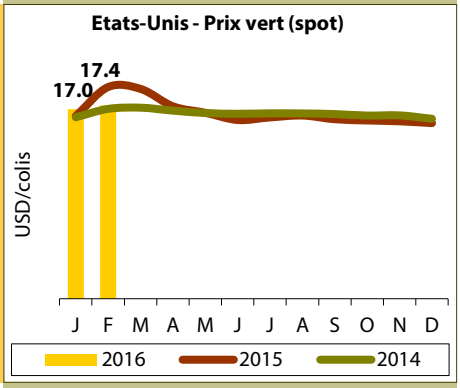
Pour que vous puissiez vendre nos produits dans les meilleures conditions, nous apportons un grand soin à leurs conditionnements. Nos bananes SCB Premium, cultivées principalement dans nos plantations en Afrique de l'Ouest sont disponibles en cartons open top, réversible, télescopique avec couvercle, 5 kg, 18 kg, en sachet source, en flow-pack, …

SCB Premium Compagnie Fruitière

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

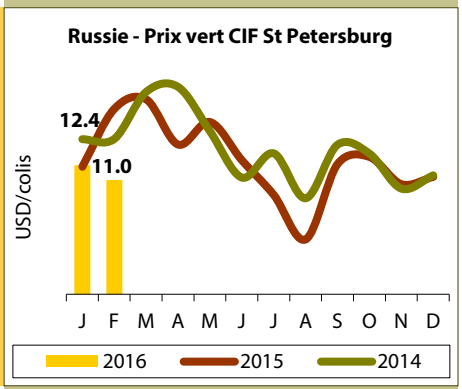
Banane

ETATS-UNIS



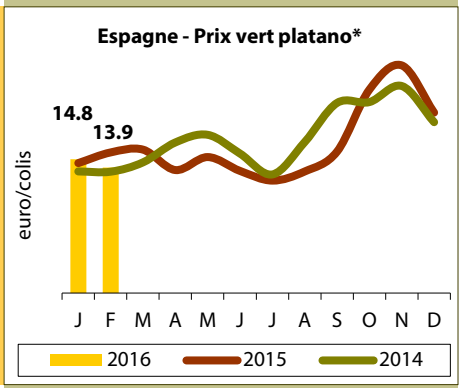
ÉTATS-UNIS - PRIX IMPORT		
Février 2016 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
17.39	+ 2 %	- 4 %

RUSSIE



RUSSIE - PRIX IMPORT		
Février 2016 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
10.95	- 11 %	- 33 %

CANARIES



CANARIES - PRIX IMPORT*		
Février 2016 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
13.90	- 6 %	- 4 %

* équivalent colis 18.5 kg

■ **La consommation européenne de banane ressort stable en janvier 2016 par rapport à janvier 2015.** L'UE a consommé 474 000 tonnes de banane. Cette stabilité est à relativiser car elle fait suite à deux mois (novembre et décembre 2015) de très forte consommation. Ce sont les origines communautaires, et plus précisément les Antilles françaises, qui plombent le résultat avec la Martinique et la Guadeloupe en fort repli. Dans le même temps, les Canaries continuent sur leur lancée. Pour leur part, les origines dollar marquent le pas (- 1.1 %), alors que l'origine ACP Afrique revient à ses plus hauts niveaux (+ 15.2 %). Colombie et Costa Rica, côté dollar, Côte d'Ivoire et République dominicaine, côté ACP, animent le marché. L'Équateur, le Panama et le Pérou reculent quant à eux. Sur douze mois (décembre 2015 à janvier 2016), la consommation de l'UE-28 progresse encore de 3 %, avec un excédent de 161 000 tonnes pour monter à 5.8 millions de tonnes environ. Sur les douze derniers mois, neuf mois sont en excédent et seulement trois en recul. La dynamique semble bien installée.

Les États-Unis entament l'année en fanfare avec une progression en janvier 2016 de 3 %, des importations comme de la consommation. Une fois n'est pas coutume, le Guatemala, premier fournisseur, recule de 7 % à l'image du Honduras, de la Colombie et du Mexique. A l'inverse, l'Équateur et le Costa Rica explosent (plus de 20 % supplémentaire).

Soulignons que le marché français va à contresens de la tendance européenne ou américaine en ce début d'année 2016. La consommation recule de plus de 20 % par rapport à janvier 2015 et de 8 % par rapport à la moyenne triennale. On peut tempérer cette analyse en faisant remarquer que l'approvisionnement en décembre fut historiquement élevé et que des reports de consommation sont probables sans toutefois inverser la tendance baissière. En effet, comme nous le montrerons dans le prochain numéro de **FruiTrop** consacré au bilan bananier mondial, la France stabilise à peine sa consommation annuelle (553 000 tonnes), alors que celle de l'UE-28 progresse de 3 %.

Source : CIRAD

Banane — Janvier 2016 (provisoire)				
000 tonnes	2014	2015	2016	Ecart 2016/2015
UE-28 - Approvisionnement	**485**	**474**	**474**	**0 %**
Total import, dont	437	426	429	+ 1 %
NPF	353	352	348	- 1 %
ACP Afrique	49	42	48	+ 15 %
ACP autres	36	32	32	0 %
Total UE, dont	48	48	45	- 6 %
Martinique	10	15	12	- 19 %
Guadeloupe	6	6	4	- 34 %
Canaries	31	25	27	+ 7 %
USA - Import	**366**	**349**	**359**	**+ 3 %**
Réexportations	46	46	46	- 1 %
Approvisionnement net	320	302	313	+ 3 %

Sources UE : CIRAD, EUROSTAT, (hors production UE locale) / Source USA : douanes USA

EUROPE - VOLUMES IMPORTES - FÉVRIER 2016			
Origine	Comparaison		
	janvier 2016	février 2015	cumul 2016 par rapport à 2015
Antilles	↗	- 9 %	- 9 %
Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire	↗	+ 18 %	+ 19 %
Surinam	↗	- 38 %	- 30 %
Canaries	↗	+ 20 %	+ 14 %
Dollar :			
Équateur	↗	+ 9 %	+ 4 %
Colombie*	=↗	+ 1 %	+ 4 %
Costa Rica	=↘	- 2 %	+ 5 %

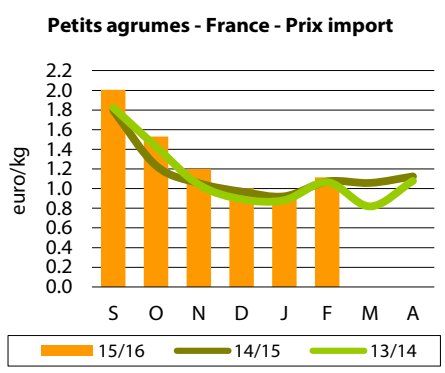
Estimation réalisée grâce à des sources professionnelles / * total toutes destinations

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Petits agrumes

Janvier/Février 2016

Après un démarrage actif en début d'année, les ventes de petits agrumes sont devenues difficiles. Malgré le déclin précoce de la Nules d'Espagne et des écarts de triage, des lots de qualité hétérogène ont été disponibles jusqu'à fin janvier à des prix compétitifs. Les volumes de Nour du Maroc se sont développés de façon très soutenue. Enfin, les apports d'Or d'Israël ont commencé à progresser. La lenteur des ventes s'est renforcée en février avec le démarrage des congés scolaires et la diversification de l'offre : les campagnes de Nadorcott d'Espagne et du Maroc ont débuté, avec des volumes rapidement soutenus, l'Ortanique est entrée en marché et l'offre d'Or d'Israël a continué de se développer avec une grande hétérogénéité de qualité et de prix. Enfin, des lots de Minneola de Turquie ont été disponibles. Les prix ont continué à baisser pour revenir à un niveau moyen.



PRIX

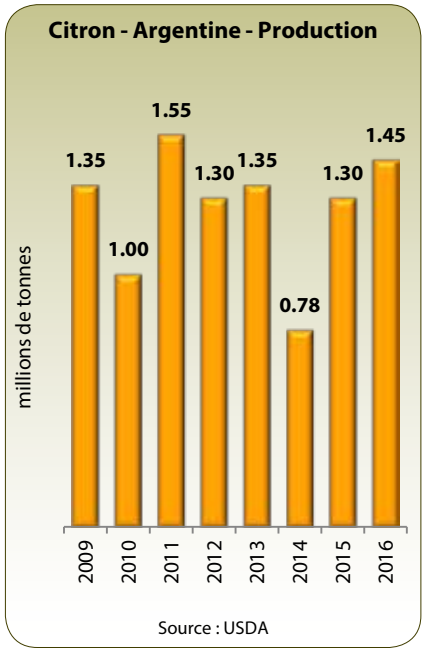
Type	Prix moyen mensuel euros/kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
Clémentine	0.81	+ 2 %
Hybrides	1.20	+ 0 %

VOLUMES

Type	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
Clémentine	↘	- 40 %
Hybrides	↘	+ 2 %

■ Citron d'Argentine : la saison 2016 se présente bien. La plupart des indicateurs semblent, enfin, revenus au vert pour le premier producteur mondial. D'une part, la production devrait retrouver un niveau « normal », avec 1.45 million de tonnes attendues selon l'USDA. Les arbres ont récupéré du gel de 2014 et la météo a été assez favorable, le calibrage s'annonçant d'un bon niveau. D'autre part, les marchés paraissent ouverts. Les prix des dérivés industriels, spécialité du pays, affichent des niveaux moins soutenus qu'en 2015, mais restent au beau fixe. Par ailleurs, la demande mondiale en citron frais semble prometteuse et les prix plus rémunérateurs pour l'amont, grâce aux mesures économiques relatives au change peso/dollar récemment mises en place. Les campagnes des pays méditerranéens alimentant le marché européen durant l'hiver devraient se terminer tôt car tous les acteurs affichent des déficits significatifs : depuis la Turquie (- 5 à - 10 % par rapport aux deux dernières saisons), à l'Italie (recul encore plus net faute de pluie), en passant par l'Espagne. Ailimpo, interprofession ibérique du citron, a revu sa prévision à la baisse et table désormais sur un recul de la production de 23 % par rapport à la saison passée, sachant que la variété de fin de saison Verna est pratiquement réduite de moitié (160 000 t contre 300 000 t en 2014-15).

Sources : USDA, Foodnews, Ailimpo



■ Orange « cœur de saison » : l'idée aussi simple que géniale de Sunkist. Démarquer les Navel produites durant le cœur de saison, qui sont alors à leur optimum gustatif. L'idée est des plus marquantes pour le consommateur, car elle laisse imaginer un mode de culture traditionnel où l'on sait prendre le temps de produire des fruits plaisirs. Le message est inscrit sur le film D pack du girsac.

Source : The Packer

VOLUMES

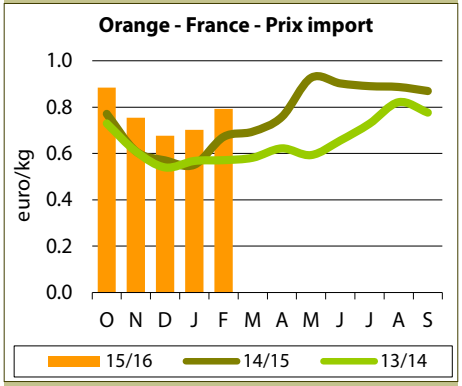
Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
	mois précédent	moyenne 2 dernières années		
Clémentine d'Espagne	↘	- 51 %	Fin précoce de la Nules en raison d'une campagne déficitaire et d'écarts de triage. Quelques lots de qualité hétérogène disponibles jusqu'à fin janvier.	- 20 %
Clémentine du Maroc	↘	+ 27 %	Fin de campagne de la Nour du Maroc, avec des volumes supérieurs à ceux des années précédentes.	+ 50 %
Hybrides d'Espagne	↘	- 4 %	Fin précoce des Clemenvilla et Hernandine. Développement de la Nadorcott, avec des volumes supérieurs aux années passées.	+ 10 %
Nadorcott du Maroc	↗	+ 33 %	Démarrage de la campagne de Nadorcott et développement rapide des volumes à des niveaux soutenus.	+ 33 %

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Orange

Janvier/Février 2016

Le marché a conservé une bonne dynamique en janvier grâce à une demande favorisée par une moindre concurrence des petits agrumes. De plus, l'offre déficitaire d'oranges de table a commencé à décroître précocement courant janvier, avec la fin de la Naveline et des Navels. Ainsi, les premières Navelate sont arrivées dès fin janvier, avec des prix qui se sont raffermis tout au long du mois. En février, malgré des températures radoucies et le démarrage des vacances scolaires, les ventes sont restées favorables à l'orange. Les volumes de Navelate ont continué de se développer rapidement par rapport aux années passées, ainsi que ceux des oranges à jus (Salustiana). Les prix ont suivi leur progression saisonnière à des niveaux supérieurs à ceux des années précédentes. Après un début de campagne en janvier avec des volumes élevés, l'offre de Maltaise de Tunisie est revenue à un niveau plus proche des normales de saison en février.



PRIX

Type	Prix moyen mensuel euros/carton 15 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
Orange de table	11.40	+ 29 %
Orange à jus	10.83	+ 22 %

VOLUMES

Type	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
Orange de table	↘	- 4 %
Orange à jus	=	+ 8 %

VOLUMES

Variétés par origine	Comparaison mois précédent	Comparaison moyenne 2 dernières années	Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
Navel d'Espagne	↘	- 26 %	Déclin précoce de la campagne, déficit de production.	- 1 %
Navelate d'Espagne	↗	+ 42 %	Arrivée précoce et développement très rapide de la Navelate.	+ 79 %
Salustiana d'Espagne	=	+ 8 %	Arrivages stables et supérieurs à la moyenne.	+ 37 %
Maltaise de Tunisie	=	+ 5 %	Volumes stables après un début de campagne très soutenu.	+ 40 %

■ Agrumes du Maroc : interdiction d'importation aux États-Unis jusqu'à nouvel ordre. La décision a été prise par les autorités sanitaires américaines fin janvier, suite à la détection d'une larve de mouche méditerranéenne dans un lot de clémentines en provenance de Berkane. Le protocole de désinsectisation par traitement au froid, en vigueur depuis 1991, semble avoir été scrupuleusement respecté. Les deux parties réfléchissent à la mise en place de mesures complémentaires qui permettraient la levée de la sanction. Cette décision intervient alors que les exportations marocaines d'agrumes vers ce marché affichent une forte croissance depuis le début de la décennie. Elles s'élevaient à environ 50 000 t en 2014-15 et étaient essentiellement constituées de clémentines de saison et de variétés tardives comme Nour et Nadorcott. Une situation qui n'est pas sans rappeler la mesure prise à l'encontre des agrumes d'Espagne pour le même motif fin 2001, dans un même contexte de fort développement des volumes. Les producteurs californiens ont-ils de nouveau pris la mouche ?

Sources : L'Economiste, CIRAD

Agrumes — Maroc Exportations en 2014-15

en 000 t	USA	Total	Part des USA
Clémentine	23.4	165.0	14 %
Nadorcott	8.4	99.3	8 %
Nour	12.0	71.7	17 %
Autres	1.7	9.5	18 %
Petits agrumes	**45.5**	**345.5**	**13 %**
Orange	2.0	109.1	2 %
Total	**47.5**	**461.5**	**10 %**

Source : EACCE

■ Jus d'orange : Dreyfus ne serait donc pas une affaire ? Louis Dreyfus Commodities chercherait à céder son activité jus (« Louis Dreyfus citrus »). La rumeur, qui court depuis mi-2014, a repris de plus belle en fin d'année 2015. Cette décision viserait à recentrer le portefeuille d'activités du groupe vers ses métiers les plus rentables (les branches engrais et métaux seraient aussi dans le collimateur). La liste des acheteurs potentiels de ce géant, qui contrôle environ 15 % de la production mondiale de jus d'orange avec ses sept usines (surtout au Brésil, mais aussi aux USA et en Chine), n'est pas des plus longues. Les autorités anti-trust brésiliennes ne laisseront vraisemblablement pas les deux autres colosses de l'univers du jus renforcer l'emprise — aussi contestée que contestable — qu'ils exercent sur l'amont. Citrosuco, leader mondial, pèse déjà environ 30 % du marché depuis le rachat de Citrovita fin 2011, et son dauphin Cutrale environ 25 %. Par ailleurs, les autres groupes industriels intéressés par une opération d'une aussi grande envergure ne sont vraiment pas légion, d'autant que la rentabilité du secteur n'est pas au mieux en raison des charges additionnelles liées à la lutte contre le greening et d'une consommation mondiale déclinante. Le serpent de mer de cette potentielle transaction n'a donc pas fini de refaire surface et de replonger. En vraie spécialité brésilienne, le jus d'orange se doit bien d'alimenter une telenovela !

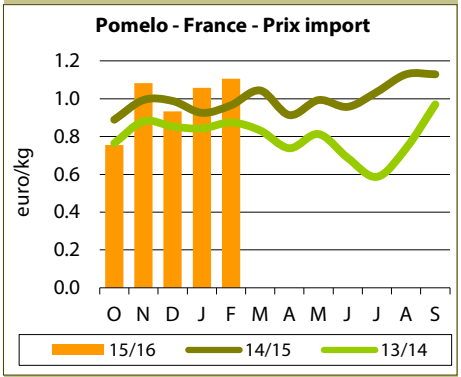
Sources : Foodnews, Squeeze out, Capital

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Pomelo

Janvier/Février 2016

Après une fin d'année très difficile, le marché a retrouvé un meilleur équilibre. Pour le pomelo tropical, l'offre très déficitaire en janvier a été en phase avec une demande ralentie par des prix historiquement élevés. Ainsi, les ventes des origines méditerranéennes, également déficitaires, se sont montrées plus dynamiques grâce à quelques promotions. Toutefois, contrairement aux prévisions, l'offre de Floride a progressé en février à des niveaux supérieurs à ceux de l'an dernier. Malgré des soucis de qualité, les prix sont restés bien trop soutenus. Ainsi, des stocks se sont constitués, en particulier en calibre 40. Dans ce contexte, les ventes de pomelo méditerranéen sont restées fluides, malgré des apports en progression. Les prix se sont légèrement raffermis, atteignant des niveaux supérieurs à la moyenne, mais sont restés plus accessibles que ceux du pomelo de Floride.



PRIX

Type	Prix moyen mensuel euros/colis éq. 17 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
Tropical	22.97	+ 24 %
Méditerranéen	12.24	+ 14 %

VOLUMES

Type	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
Tropical	↗	- 5 %
Méditerranéen	↗	+ 19 %

■ Agrumes : prix des jus en Europe en décembre 2015.

Type		Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Pomelo	Concentré congelé, 58°Brix, rouge, ratio 6-8.5	1 100-1 250 cfr Pays-Bas	Afrique du Sud	La demande est toujours faible. Les jus de la Caraïbe sont encore disponibles pour des prix assez stables. Il n'y a pratiquement plus de stock de rouge d'Afrique du Sud, si ce n'est à prix très élevés.
	Concentré congelé, 58°Brix, blanc, ratio 7-9	2000 cfr Rotterdam		
	Concentré congelé, 58°Brix, blanc, ratio 9<	2 400-2 600 cfr Rotterdam	Caraïbe	
Orange	FCOJ, Pera, 66°Brix, vrac, ratio 14-16	1 800-1 900 fca Pays-Bas	Brésil	La demande recule très rapidement, notamment aux USA. Selon les prévisions, la récolte floridienne serait la plus petite de ces trente dernières années. Au Brésil, les rendements devraient être plus faibles, mais pour une meilleure qualité.
	FCOJ, orange sanguine, 55°Brix	2 600-2 700 EUR/t exw Italie	Italie	
Citron	Concentré congelé, trouble, 500 gpl	3 500-3 800 cfr Rotterdam	Argentine	Les prix ont particulièrement baissé ces derniers mois. Les stocks sont remontés, entraînant un ralentissement de la demande.
	Concentré congelé, clair, 500 gpl	4 000-4 300 cfr Rotterdam		

Note : cfr : cost and freight / fca : free carrier / exw : ex-works / *Source : MNS-ITC Genève*

■ **Prévision pomelo de Corse.** Alors que la campagne floridienne se termine dans un contexte morose, l'arrivée du pomelo corse sur le marché français s'annonce sous de meilleurs auspices. Elle devrait être précoce, les premières ventes intervenant en semaine 12. Cela résulte de températures douces au cours de l'hiver et de l'intérêt toujours croissant des distributeurs pour les produits d'origine française. Avec 4 000 t attendues (dont 1 000 t en bio), la production ne devrait être que modestement supérieure à la précédente et essentiellement constituée de calibres moyens.

Source : Cirad

VOLUMES

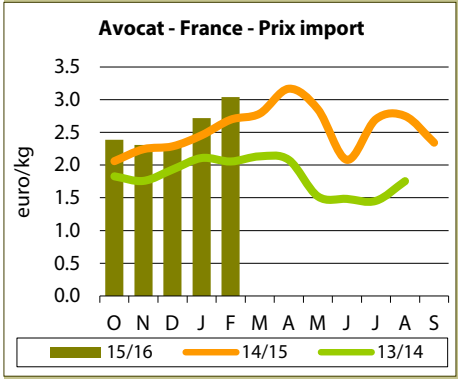
Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
	mois précédent	moyenne 2 dernières années		
Floride	↗	- 5 %	Progression de l'offre de Floride en février, avec des volumes encore déficitaires.	- 17 %
Israël	↗	+ 18 %	Progression marquée des apports en février, après un mois de janvier déficitaire.	+ 17 %
Turquie	↗	+ 25 %	Arrivages stables et déficitaires en janvier, mais accélération des apports en février avec des volumes supérieurs à ceux des années antérieures.	+ 14 %

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Avocat

Janvier/Février 2016

L'offre limitée a entraîné un fort raffermissement du marché en janvier. Pourtant, les apports du Chili sont restés supérieurs aux moyennes et l'offre a été complétée par des volumes du Mexique et de Colombie. Cependant, ils n'ont pas suffi à compenser le déficit des origines méditerranéennes. Les prix du Hass se sont donc rapidement raffermis pour atteindre des niveaux records en janvier (+ 19 %). Le marché, encore extrêmement tendu début février, a commencé à retrouver un meilleur équilibre avec la remontée inattendue des volumes chiliens et mexicains. Ainsi, les prix import ont enregistré quelques réajustements à la baisse, mais les niveaux sont restés historiquement hauts. L'offre de variétés vertes, principalement en provenance d'Israël, a également affiché de hauts niveaux de prix compte tenu d'un approvisionnement très déficitaire.



PRIX

Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne 2 dernières années
Vertes	9.00	+ 32 %
Hass	12.06	+ 19 %

VOLUMES

Type	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
Vertes	↘	- 33 %
Hass	↗	+ 11 %

VOLUMES

Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
	mois précédent	moyenne 2 dernières années		
Israël	↗	- 30 %	Développement du Hass, mais volumes déficitaires. Déclin des variétés vertes avec un déficit accentué également.	- 19 %
Chili	↗	+ 54 %	Progression imprévue des arrivages en février avec des niveaux soutenus.	+ 43 %
Mexique	↗	+ 225 %	Baisse de l'offre en janvier en préparation du Superbowl aux USA, mais retour à des volumes très soutenus sur l'UE en février.	+ 158 %
Espagne	↘	- 10 %	Progression sensible de l'offre en janvier, mais retour à des niveaux plus modérés et déficitaires en février.	+ 23 %

■ Création de l'organisation mondiale de l'avocat (WAO).

L'acte de naissance de cette association, en gestation depuis plusieurs années, a été signé à Berlin durant le salon Fruit Logistica par cinq pays fondateurs : Afrique du Sud, Brésil, États-Unis, Mexique et Pérou. Son objectif principal est d'autofinancer des actions visant à promouvoir la consommation d'avocat, notamment en Europe et en Asie. Les acteurs du marché de l'avocat des États-Unis, pionniers en la matière avec le HAB, ont fait la démonstration de l'efficacité de ce type de démarche. La consommation par habitant a pratiquement triplé outre Atlantique, passant d'environ 1 kg à sa création en 2002 à près de 3 kg en 2015, grâce au budget considérable (plus de 46 millions USD en 2014) levé via un prélèvement de 5 cents USD par colis de 11.14 kg. Les actions de la WAO devraient permettre de tirer pleinement profit du décollage de la consommation européenne et des réservoirs de développement présents en Asie. C'est une nécessité pour les prochaines années vu la dynamique de croissance particulièrement forte des productions péruvienne et mexicaine. Les premières opérations devraient avoir lieu dès cette année en Allemagne, en Espagne, au Royaume-Uni et dans certains pays scandinaves.

Sources : WAO, CIRAD

■ Avocat du Jalisco : entrée imminente aux États-Unis.

C'est ce que déclarent plusieurs organismes mexicains en charge du dossier. Le verger couvre environ 15 000 ha, dont environ 8 600 agréés à l'export. Les rendements moyens sont les plus hauts du pays et d'environ 15 t/ha.

Source : InfoHass

■ Guacamole : un procédé de stabilisation innovant et à la mode !

Les traitements de stabilisation par haute pression, déjà largement employés dans le domaine alimentaire, permettent d'éliminer les micro-organismes sans impacter le goût, la texture ou la couleur. Cependant, la plupart des enzymes restent intactes et les bactéries sporulées ne sont pas détruites. La technique développée dans le cadre du projet européen HIPSTER, qui associe haute pression isostatique et traitement thermique, répond à ce double enjeu de sécurité alimentaire et de stabilité des produits. Les essais menés en laboratoire ont permis de faire passer la durée de conservation du guacamole de 3 à 30 jours. Un pilote industriel capable de traiter 30 litres devrait être testé fin 2016.

Source : www.hipster-project.eu, édition de janvier 2016 de process alimentaire

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

LES EXPERTS DE L'AVOCAT

Fournisseur international majeur de fruits subtropicaux et de produits dérivés, Westfalia est un producteur/sourceur qui mûrit, conditionne, transforme et commercialise 12 mois sur 12 des avocats issus de l'agriculture durable.

Grâce à l'intégration verticale totale de sa chaîne d'approvisionnement, Westfalia commercialise des fruits de qualité en provenance du monde entier. Il est à ce titre un fournisseur de tout premier plan pour les détaillants et grossistes en Europe et au-delà. Nos bureaux commerciaux au Pays Bas, au Royaume Uni (Greencell), en France (Comexa), en Colombie (Westsole), en Californie et en Afrique du Sud sont à la disposition de nos clients.

Les certifications telles GlobalGAP, IFS, Fairtrade, BRC, SIZA et HACCP sont l'assurance pour nos clients du double engagement de Westfalia: produire des aliments sains et de haute qualité tout en garantissant la gestion responsable et durable des ressources naturelles, des communautés et de l'environnement dans le cadre de nos activités.

CONTACTEZ-NOUS :

Royaume Uni (Greencell) : +44 13 224 25555

Pays-Bas : +31 174 637 800

France (Comexa) : +33 14 686 7177

Californie : +1 805 212 7236

Colombie (Westsole) : +57 310 249 3602

Afrique : +27 11 482 1770

INFO@WESTFALIAFRUIT.COM

WWW.WESTFALIAFRUIT.COM

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD − Toute reproduction interdite

Ananas

Janvier/Février 2016

Début janvier, la situation était tendue sur le marché de l'ananas car des lots de resserre de piètre qualité compliquaient la mise en marché des fruits d'arrivage. Les conditions de marché se sont améliorées progressivement, au fur et à mesure de l'absorption des lots de resserre. Dès le début de la deuxième quinzaine de janvier, la baisse de l'offre, en provenance du Costa Rica ou d'Afrique, a parachevé l'amélioration des ventes et des stocks, de telle manière que le marché était à la hausse début février. Les ventes ont été assez calmes au cours de la première quinzaine, notamment en raison du salon Fruit Logistica de Berlin qui mobilisait les opérateurs. Toutefois, le démarrage des congés scolaires d'hiver un peu partout en Europe s'est traduit par un tassement de la demande. Heureusement, la baisse de l'offre amorcée fin janvier s'est poursuivie tout au long du mois de février. Bien que mitigée, la demande est restée néanmoins supérieure aux volumes mis en marché. Cela s'est traduit par un raffermissement des cours et par des ventes fluides sur l'ensemble du mois. Et même si le marché a semblé un peu plus lent en fin du mois, le niveau des cours est resté stable, avec une offre globale de Sweet toujours inférieure à la demande.

Sur le marché avion, l'offre globale, affectée par différents éléments, n'a cessé de décroître. En janvier, la demande, qui était plutôt tonique, a eu du mal à s'approvisionner sur les marchés. Plusieurs facteurs ont considérablement réduit l'offre : problèmes de LMR au départ du Bénin et de disponibilité de fret au Cameroun, coût du fret de plus en plus élevé au Ghana. L'offre disponible s'est alors plutôt bien vendue, à des cours assez fermes. La situation a été moins rose en février. En effet, l'échelonnement des congés scolaires sur plusieurs semaines a porté un coup de frein à la demande et les ventes ont été moins actives. A l'exception de la Côte d'Ivoire, toutes les origines ont connu des baisses de volumes, notamment le Cameroun avec la fermeture de l'aéroport de Douala. Malgré la faible tonicité du marché, les cours sont restés stables, l'offre globale n'étant pas importante. En fin de mois, l'activité était encore plus réduite et plusieurs opérateurs durent gérer au mieux leurs stocks, certains présentant quelques soucis de qualité. Depuis le début de l'année, l'offre de Pain de sucre a été moins importante, ce qui a permis à ce marché de rester fluide avec des niveaux de prix intéressants.

En janvier, le marché du Victoria a été moins actif. On a assisté à une réduction de l'offre, notamment de la Réunion, qui s'est progressivement adaptée à une demande moins tonique après les fêtes. En revanche, les prix ont connu une progression car les volumes disponibles ne permettaient pas de satisfaire tous les clients. En février, la baisse de l'offre globale de Victoria s'est accentuée. Au début du mois, cela s'est traduit par une meilleure valorisation des fruits réunionnais. Mais en fin de mois, l'arrivée sur le marché de petits fruits a entraîné l'élargissement de la fourchette des cours.

© Pauline Feschet

■ **Ananas : prix des jus en Europe en décembre 2015.**

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Concentré congelé, 60°Brix, variété Cayenne lisse	3 400-3 800 fca Pays-Bas	Thaïlande	Les disponibilités sont très faibles du fait de récoltes désastreuses. Une fois les marchés du frais et de la conserve servis, il reste très peu de fruits de qualité pour le jus. Pour l'équilibre du marché, il est à craindre que des fruits de qualité médiocre soient utilisés. De plus, les récoltes asiatiques pourraient être impactées négativement par El Niño.
Concentré aseptique, 60°Brix, variété Cayenne lisse	3 400-3 800 cfr Rotterdam		
NFC, ss aseptique, 12°Brix, variété MD-2	850-950 ddp Londres	Costa Rica	

Note : fca : free carrier / cfr : cost and freight / ddp : delivered duty paid / *Source : MNS-ITC Genève*

EUROPE

ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2016		1	2	3	4	5	6	7	8
Par avion (euros/kg)									
Cayenne lisse	Bénin	1.85-1.95	1.85-1.95	1.85-1.95	1.85-1.95	1.85-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Cameroun	1.90-2.00	1.80-2.00	1.90-2.00	1.90-2.00	1.90-2.00	1.80-1.90	1.80-1.90	1.90-2.00
	Ghana	1.85-2.10	1.85-2.10	1.85-2.10	1.85-2.10	1.85-2.10	1.85-2.10	1.90-2.00	1.90-2.10
	Côte d'Ivoire	1.90-2.00	1.90-2.00	1.90-1.95	1.90-1.95	1.90-1.95	1.85-1.90	1.85-1.90	1.85-1.90
Victoria	Réunion	2.50-4.00	3.00-4.00	3.00-4.00	3.50-4.30	3.50-4.30	3.80-4.50	3.50-4.50	3.00-4.50
	Maurice	3.00-3.60	3.00-3.60	3.00-3.60	3.30-3.80	3.30-3.80	3.80-4.00	3.00-4.20	2.70-3.60
Par bateau (euros/colis)									
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	5.00-7.00	7.00-8.00	5.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00
Sweet	Côte d'Ivoire	8.00-10.00	8.00-10.00	8.00-10.00	9.50-11.50	9.50-11.50	9.50-11.50	10.5-12.50	10.5-12.50
	Ghana	8.00-10.00	8.00-10.00	8.00-10.00	9.50-11.50	9.50-11.50	9.50-11.50	10.5-12.50	10.5-12.50
	Costa Rica	6.00-9.00	7.00-9.00	8.00-10.00	8.00-10.00	8.00-10.00	9.00-11.00	9.00-12.00	9.00-11.00

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Mangue

Janvier/Février 2016

Le mois de janvier s'est inscrit dans la continuité de décembre. Les fortes quantités du Pérou et du Brésil ont maintenu le marché en état de surapprovisionnement majeur. En dépit de la baisse des livraisons du Brésil, l'approvisionnement européen est resté supérieur à la demande, plus modeste à cette époque de l'année. Les Kent du Brésil subissaient grandement la concurrence des fruits péruviens et s'écoulaient difficilement à des prix généralement inférieurs. En seconde moitié du mois, on notait une certaine amélioration des conditions de marché, notamment pour les calibres médians plus recherchés par la grande distribution. Ces progrès timides s'avéraient plus marqués dans les pays du nord de l'Europe. En février, les améliorations pressenties en janvier se confirmaient. Elles s'effectuaient toutefois très lentement au regard des importantes quantités expédiées par le Pérou, qui devenait l'origine dominante.

Assez porteur en début d'année, le marché de la mangue avion se dégradait sensiblement en troisième semaine de janvier, du fait de livraisons importantes du Pérou. Des lots de qualité avion mais transportés par bateau contribuaient également à brouiller le marché, avec des prix de vente inférieurs (3.50 euros/kg). Le marché se redressait progressivement à partir de la deuxième semaine de février, les livraisons étant moins importantes. Les cours ne retrouvaient pas leur niveau de début d'année. Fin février, une nouvelle augmentation des volumes enrayait le redressement. La recrudescence de quantités conséquentes dans un contexte de congés scolaires accentuait vraisemblablement le flottement des prix.

© Charlotte Brunet

■ **Mangue : prix des jus et purées en Europe en décembre 2015.**

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Purée aseptique, 17°Brix, variété Alphonso	1 700-1 800 cfr Rotterdam	Inde	Pour l'Alphonso, il ne reste plus que quelques lots en mélange et les prix ont baissé. La récolte indienne de Totapuri a été très affectée par de fortes chaleurs et aucun stock ne sera disponible avant mi-2016. Il en est de même pour les stocks de Tommy Atkins du Mexique, alors que la prochaine récolte pourrait être impactée par El Niño.
Concentré aseptique, 28°Brix, variété Totapuri	1 350-1 450 cfr Rotterdam		
Concentré aseptique, 28°Brix, variété Tommy Atkins	1 300-1 350 fca Pays-Bas	Mexique	

Note : cfr : cost and freight / fca : free carrier / *Source : MNS-ITC Genève*

EUROPE

MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes)				
Semaines 2016	**1**	**2**	**3**	**4**
Par avion				
Pérou	80	140	150	80
Par bateau				
Brésil	1 890	880	720	700
Pérou	4 400	4 480	4 200	4 400
Équateur	60	40	110	

MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHE FRANCAIS							
Semaines 2016		**1**	**2**	**3**	**4**	**Moyenne janv. 2016**	**Moyenne janv. 2015**
Par avion (euros/kg)							
Pérou	Kent	5.00-5.50	4.50-5.50	4.50-5.00	4.00-4.30	4.50-5.10	4.20-5.10
Par bateau (euros/colis)							
Brésil	Kent	3.00-4.50	3.00-4.50	-	-	3.00-4.50	5.30-7.30
Pérou	Kent	3.50-6.00	3.00-4.50	3.00-6.00	3.50-6.00	3.25-5.60	6.70-8.20

EUROPE

MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes)				
Semaines 2016	**5**	**6**	**7**	**8**
Par avion				
Pérou	80	90	100	100
Par bateau				
Brésil	770	600	880	830
Pérou	4 150	7 520	6 300	1 900

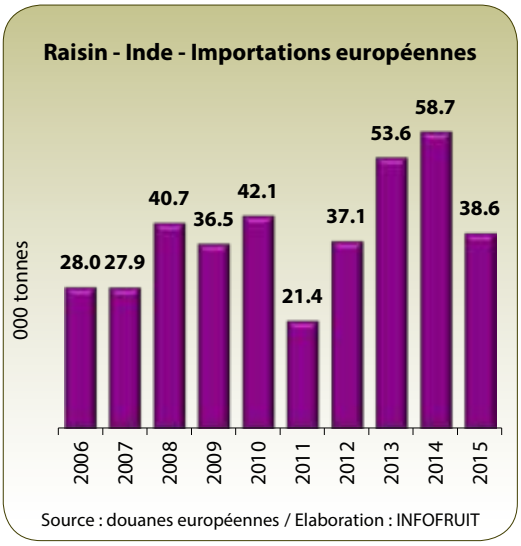
MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHE FRANCAIS							
Semaines 2015		**5**	**6**	**7**	**8**	**Moyenne fév. 2016**	**Moyenne fév. 2015**
Par avion (euros/kg)							
Pérou	Kent	4.00-4.50	4.00-4.80	4.50-5.00	4.50	-	4.60-5.35
Par bateau (euros/colis)							
Pérou	Kent	3.50-6.50	4.00-7.00	5.50-7.00	5.00-7.00	-	5.75-7.35

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Fruits & légumes tempérés

■ **De bonnes perspectives pour les raisins indiens.** Les premiers conteneurs de raisin ont été chargés début février en Inde à destination de l'Europe. La campagne est assez précoce cette année. Les exportations pourraient atteindre un record d'environ 200 000 t toutes destinations confondues, selon certaines sources (152 400 t l'an dernier), 65 000 t (38 600 t) étant destinées au marché européen et plus de 20 000 t à la Russie. Le Canada et l'Australie sont désormais également des clients fidèles, tandis que d'autres marchés comme la Chine tendent à s'ouvrir.

Source : Infofruit



■ **Dégustation de myrtilles du Chili.** Comme prévu, des animations et dégustations en faveur de la myrtille du Chili se sont déroulées fin janvier et début février dans quelques-uns des principaux magasins Monoprix et Auchan de la région parisienne. Accompagnées de promotions significatives sur les prix, signe d'une collaboration active des deux enseignes, ces opérations ont permis de faire valoir auprès des consommateurs les atouts santé particuliers et les utilisations culinaires de ce produit encore peu consommé en France. A cette occasion, M. Pedro Duran, directeur de Prochile France, institution chargée de promouvoir les exportations de produits et services chiliens, a tenu à accompagner lui-même cette opération par sa présence en magasin. Le Chili fait partie des grands pays producteurs de myrtille, avec un potentiel de plus de 100 000 t aujourd'hui pour une surface d'environ 16 000 ha. Cette campagne de promotion pilote des myrtilles du Chili, organisée pour la première fois en France, est financée par le Chilean Blueberries Committee via l'ASOEX (Association des Exportateurs de Fruits Frais du Chili).

Source : Infofruit

■ **Crise diplomatique entre l'UE et le Maroc.** La décision de la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) du 10 décembre dernier, tranchant en faveur des indépendantistes du Front Polisario et annulant rien de moins que l'accord commercial signé en 2012 portant sur les produits agricoles, a déclenché un début de crise diplomatique entre le Maroc et la Communauté européenne. Car si le Sahara occidental est classé comme un « territoire non autonome » par l'ONU, c'est une ancienne colonie espagnole annexée par le Maroc en 1975, mais dont l'indépendance est réclamée par le Front Polisario, soutenu par l'Algérie. C'est donc un conflit hautement politique géré directement par le Palais. Ce qui explique la décision prise par le roi Mohammed VI du Maroc et transmise par le porte-parole du gouvernement et ministre de la Communication, Mustapha Khalfi : « tout contact avec les institutions européennes sera suspendu » à compter du 25 février. « Le Maroc ne saurait accepter d'être traité en simple objet d'une procédure judiciaire, ni réduit à être ballotté entre les différents services et institutions de l'UE » a précisé le ministre. Les ministres européens ont pourtant déjà fait appel dès le lundi 14 décembre et précisé que l'annulation de l'accord vaut, pour l'instant, pour l'exportation des produits de la seule région du Sahara, jusqu'à l'examen par la CJUE des mesures transitoires proposées par le conseil de l'UE.

Source : Infofruit

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

2016 FOOD EXHIBITION CALENDAR

RWANDA AgroFood
FOOD, AGRICULTURE & TECHNOLOGIES EXHIBITION

26-28 May 2016
Kigali / RWANDA

RWANDA FOODDEXPO 2016
INTERNATIONAL FOOD, AGRICULTURE AND TECHNOLOGIES EXHIBITION

Rwanda continues to spend millions of US Dollars on importing food items that can not be produced locally. Rwanda is one of the fastest growing economies in Central Africa and has achieved impressive development progress since 1994.

www.rwandaagrofood.com

MOROCCO FOODDEXPO 2016
INTERNATIONAL FOOD, HOSPITALITY AND TECHNOLOGIES EXHIBITION

FOODEXPO 2016, will be one of the most important and prestigious trade show in food & agriculture & hospitality sector. MOROCCO FOODEXPO is an effective marketplace. As the main food, hospitality & technologies exhibition in Casablanca, it is a key event for specialists in the industry. It brings together international buyers, government authorities, businessmen, ministry representatives from central government, major Moroccan brands, banks,

www.moroccofoodexpo.com

MOROCCO FoodExpo
FOOD, HOSBITALITY & TECHNOLOGIES EXHIBITION

01-03 November 2016
Casablanca / MOROCCO

NIGERIA AgroFood
FOOD, AGRICULTURE & TECHNOLOGIES EXHIBITION

09-11 November 2016
Lagos / NIGERIA

NIGERIA FOODDEXPO 2016
INTERNATIONAL FOOD, AGRICULTURE AND TECHNOLOGIES EXHIBITION

Trade shows put your company and its products face to face with customers and prospects, your main objectives are to generate awareness and ultimately, to make a sale. Nigeria is now Africa's largest foreign direct investments beneficiary, and its diversification is well underway. Indeed, the non-oil sector is growing faster than the oil sector as Nigeria's 180 million-strong population starts getting wealthier and consuming more and more.

www.nigeriaagrofood.com

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

ELANEXPO | ATILIM FAIRS & ORG.
+90 212 273 18 88 | **www.elanexpo.net** | info@elanexpo.net

Litchi

Janvier/Février 2016

La commercialisation des litchis de Madagascar s'est avérée plus difficile en début d'année. Contrairement aux campagnes précédentes où les fruits s'écoulaient dans le prolongement des fêtes de fin d'année, le mois de janvier a connu une baisse sensible de l'intérêt des acheteurs de la distribution pour ce produit, traduisant la désaffection des consommateurs. Les marchés extérieurs (hors France) se sont progressivement fermés, alors que la qualité des fruits était toujours jugée satisfaisante. En deuxième et troisième semaine de janvier, le marché européen réceptionnait les litchis de Madagascar expédiés en conteneurs maritimes, qui marquaient la fin des expéditions. L'accumulation des volumes pesait sur les transactions qui s'amoindrissaient avec le temps. En fin de mois, on observait un léger regain d'intérêt de la part des distributeurs à l'occasion du nouvel an chinois. Les prix attractifs favorisaient la mise en place d'opérations promotionnelles multiples. Mais ce ne fut qu'un sursaut et les ventes ralentirent de nouveau par la suite. En seconde quinzaine de février, la fin de campagne a été lente et accompagnée d'une baisse constante des prix. De plus, la qualité se dégradait progressivement, nécessitant le triage des fruits et des ventes de dégagement. Parallèlement, l'Afrique du Sud entrait en pleine campagne d'exportation par bateau. Les fruits de cette origine rencontraient les mêmes difficultés de vente que les produits malgaches. Toutefois, leur plus grande fraîcheur et leur meilleur calibrage se traduisaient par des prix de vente supérieurs. L'Afrique du Sud achevait sa campagne en seconde quinzaine de février, avec quelques lots de la variété Red McLean.

La campagne avion s'est poursuivie en janvier. En première quinzaine du mois, le marché français réceptionnait les derniers lots de la Réunion, avec des prix assez stables selon le type de présentation (égrenés, branchés ou en bouquets). Simultanément, l'Afrique du Sud expédiait des quantités limitées de litchis branchés de variété Red McLean, dont les prix restaient stables. Les expéditions sud-africaines cessaient fin janvier.

■ Autres fruits : prix des jus et purées en Europe en décembre 2015.

Type		Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Acerola	ss congelé, 6-8°Brix	1 150-1 200 cfr Rotterdam	Brésil	Marché toujours bien approvisionné et à l'équilibre.
	Concentré congelé, 20-22°Brix, clair	3 000-3 100 fob Santos		
Fruit de la passion	Concentré congelé, 52°Brix	7 500-8 200 cfr Pays-Bas	Équateur	Les prix ont augmenté car il n'y a pratiquement plus de stocks disponibles d'Équateur ou du Pérou. En effet, la récolte équatorienne en août a été bien plus faible que prévu. La prochaine récolte d'importance aura lieu au début du 2e trimestre 2016, mais elle pourrait être affectée par El Niño.
Goyave	Purée concentrée, 19°Brix, rose	1 150-1 250 cfr Pays-Bas	Afrique du Sud	Demande et offre sont à l'équilibre. Cependant, la prévision de récolte indienne a été revue à la baisse, notamment pour la blanche. Il n'y a plus de stocks de rose d'Afrique du Sud, et les prochaines disponibilités ne sont pas attendues avant le 2e trimestre 2016.
	Purée concentrée, 20°Brix, blanche	1 150-1 250 cfr Rotterdam	Inde	
Grenade	Concentré aseptique clarifié, 65°Brix	2 700-3 200 EUR/t fca Rotterdam	Turquie Iran	De par ses vertus, la grenade est actuellement très appréciée. La demande augmente, que ce soit en frais ou en jus. Les prix du jus se sont raffermis en 2015. La production de NFC serait en plein boom.

Note : cfr : cost and freight / fob : free on board / fca : free carrier / *Source : MNS-ITC Genève*

EUROPE

LITCHI - ARRIVAGES (estimations en tonnes)				
Semaines 2016	1	2	3	4
Par avion				
Réunion	50	20	5	-
Afrique du Sud	40	40	20	20
Par bateau				
Madagascar	-	1 300	1 300	-
Afrique du Sud	100	220	220	200

LITCHI - PRIX IMPORT SUR LE MARCHE FRANCAIS				
Semaines 2016	1	2	3	4
Par avion (euros/kg)				
Réunion br	6.00-12.00	6.00-9.00		
Afrique du Sud br	7.50-8.00	7.00	6.50-7.00	6.50-7.00
Par bateau (euros/kg)				
Madagascar	2.00-2.10	1.90-2.00	1.70-2.00	1.50-2.00
Afrique du Sud	3.00-4.00	2.50-4.00	2.25-3.00	2.00-3.00

s : soufré / br : branché

EUROPE

LITCHI - ARRIVAGES (estimations en tonnes)				
Semaines 2016	5	6	7	8
Par avion				
Afrique du Sud	5	-	-	-
Par bateau				
Afrique du Sud	170	100	-	-

LITCHI - PRIX IMPORT SUR LE MARCHE FRANCAIS				
Semaines 2016	5	6	7	8
Par bateau (euros/kg)				
Madagascar	1.50-1.80	1.50-1.70	1.50	1.20-1.50
Afrique du Sud	2.00-3.00	2.00-2.50	2.25-2.75	1.50-2.50

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Fret maritime

Janvier/Février 2016

Un seul coup d'œil aux TCE moyens des mois de janvier et février révèle un début d'année bien peu satisfaisant pour les acteurs du secteur reefer. Cette moyenne des deux premiers mois de l'année est la plus basse depuis 2012 ; les prix du carburant étaient alors deux fois supérieurs au tarif actuel. Si ces chiffres parlent d'eux-mêmes, pour autant, ils n'illustrent qu'une fraction de la réalité. Le comportement du marché de l'affrètement ne peut plus être considéré comme un indicateur fiable et pertinent de l'état général des activités reefers, même s'il ne peut être complètement écarté.

Il est bien sûr important pour les armateurs et les opérateurs dont les unités ne sont pas employées dans des activités de ligne, sous affrètement à temps ni/ou contrat d'affrètement. Cependant, une flotte réduite de reefers, combinée aux préférences personnelles de chaque affréteur, se traduit par un TCE moyen plus ou moins dégagé des négociations tarifaires liées à ce type de contrat.

En effet, les principaux opérateurs reefer estiment qu'en termes de capacité de flotte, l'utilisation prévaut sur les gains potentiels réalisés auprès des affréteurs spot, ce qui rejoint la philosophie des lignes conteneurs et des transporteurs. En l'état actuel, tant que les reefers seront porteurs de valeur pour les affréteurs et/ou les chargeurs, le mode aura sa place en haute mer. La légitimité du mode, aux yeux de ses propres propriétaires, dépendra dorénavant de sa compétitivité en matière de coûts face à ses concurrents historiques.

Tant que le coût du carburant restera faible, les reefers représenteront un « taxi » direct, une alternative rapide et dédiée aux services fastidieux des « trains » porte-conteneurs. Mais dès que les prix du pétrole se redresseront aux derniers niveaux observés de 2012, les reefers les moins économes en carburant verront leurs performances déclassées du jour au lendemain.

Ce début d'année sera, semble-t-il, représentatif des prochains mois. Le déséquilibre était notable entre l'offre de capacité et la demande des affréteurs et des chargeurs, une situation qui devrait empirer avec l'arrivée sur le marché de navires porte-conteneurs et d'équipements reefers supplémentaires.

Les volumes en raisin de table du centre du Chili se sont maintenus malgré des conditions météorologiques défavorables avant la récolte, permettant aux expéditeurs de capitaliser sur la vigueur du marché américain et de sa devise. Le coefficient de chargement est resté suffisamment élevé sur toute la saison pour passer des commandes de tonnages supplémentaires. De fait, avec plus de quais, d'autres unités auraient pu être déployées ou affrétées.

Le reste de l'actualité concerne surtout un non-événement. Avec des prises de calamar cette année équivalentes à celles de 2014 et 2015 dans l'Atlantique Sud, la flotte reefer aurait atteint les limites de sa capacité. Mais nous sommes à nouveau en début du cycle : deux bonnes années suivies de cinq années inférieures à la moyenne. Il est donc inutile de présumer de la manière dont les affréteurs géreront la demande de capacité des reefers spécialisés lorsque le cycle atteindra de nouveau sa phase d'abondance en 2021 !

■ Fret maritime : perspective négative en 2016 selon Moody.

L'agence de notation a abaissé sa prévision pour le secteur du fret maritime. En cause : le net ralentissement de l'économie chinoise, qui se traduit notamment par un très fort recul des importations du pays depuis fin 2014. Parallèlement, le problème de surcapacité de transport va s'accroître en 2016, avec l'entrée en service programmée de plus de 50 méga porte-conteneurs. Ainsi, Moody prévoit une offre supérieure de 2 % à la demande pour l'année en cours. Par ailleurs, la baisse du prix du pétrole n'aura pas un effet positif aussi prononcé qu'en 2015 pour les compagnies maritimes, car elle a été répercutée sur les tarifs 2016.

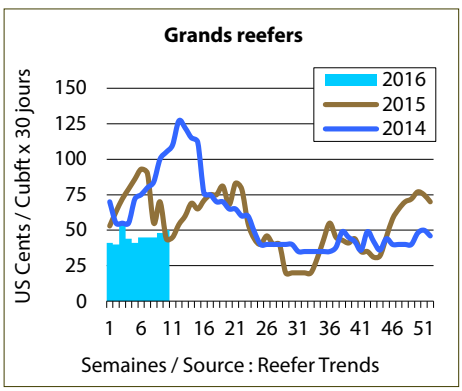
Source : Reefer Trends

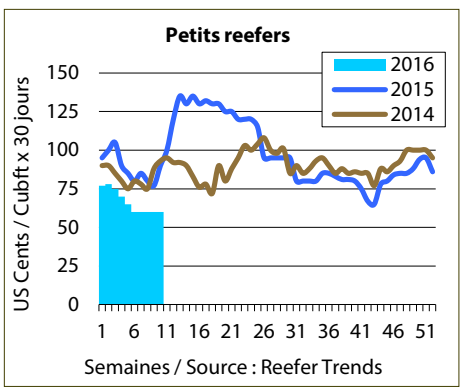
Web : www.reefertrends.com
Tel : +44 (0) 1494 875550
Email : info@reefertrends.com
reefertrends
Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

EUROPE

MARCHES SPOT
Moyennes mensuelles

USD cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Janv./Fév. 2016	44	65
Janv./Fév. 2015	72	83
Janv./Fév. 2014	74	81





Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Pommes et poires de l'hémisphère Sud
Bilan de campagne 2015

Pas encore de répit

Pas de grand suspense lors de la dernière campagne : la production s'est avérée sans excès tant en pomme (moins de 5 millions de tonnes) qu'en poire (moins de 1.3 million de tonnes) et cela en raison de conditions climatiques qui ont affecté le potentiel et le calibre des fruits. Ainsi, les exportations ont de nouveau reculé, en raison d'un début de saison tardif et de fenêtres d'exportation réduites par les productions locales.

© Régis Domergue

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

UNIVEG, VOTRE CONNEXION **DIRECTE** VERS LA PRODUCTION

UNIVEG Katopé France est un acteur clé de la production, du conditionnement, de l'exportation, du stockage, du mûrissage et de la distribution de fruits et légumes frais. Chacun de ses services a été mis en place pour assurer la qualité et la saveur de ses produits.

UNIVEG Katopé France garantit une poire de "contre-saison" en approvisionnement constant tout au long de l'année.

UNIVEG Katopé France S.A.S.
15, boulevard du Delta | Zone Euro Delta | DE1 - 94658 | RUNGIS CEDEX | France
T +33 1 49 78 20 00 | F +33 1 46 87 16 45 | katopeintl@univeg.fr | www.univeg.fr

UNIVEG KATOPÉ FRANCE

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Nouvelle baisse des exportations

Sans être réellement déficitaires, les potentiels de production de pomme et de poire n'ont pas été d'un très haut niveau en 2015, mais se sont situés quand même dans la moyenne des 3 dernières années. En fait, la récolte a été affectée par des chaleurs en Afrique du Sud. Il en a été de même en Argentine, où la production a également été tronquée par la grêle puis par des grèves, se traduisant par des pertes sur les arbres et par une nouvelle hausse des salaires. Sa campagne d'exportation a, par ailleurs, été affectée par la parité, car si le taux de change a été plus favorable pour la plupart des origines, la dévaluation a été nettement moins forte pour l'Argentine par rapport à ses voisins sud-américains. Les exportations ont donc reculé de 11 % en pomme et de 8 % en poire pour l'ensemble des pays producteurs de l'hémisphère Sud.

Cette baisse reste toujours en grande partie imputable au marché européen, qui se recentre sur sa production. Ses importations de pomme et poire de l'hémisphère Sud sont de plus en plus tardives. Ainsi celles de pomme ont encore baissé de 13 % en 2015 par rapport à l'année précédente, passant en-deçà de 400 000 t, soit environ deux fois moins de volumes qu'en 2007. L'Argentine et le Chili ont enregistré le plus fort déclin, avec un recul de respectivement 60 % (14 000 t) et 32 % (111 000 t). La Nouvelle-Zélande accuse également une petite baisse de 9 % (117 000 t), tandis que l'Afrique du Sud et le Brésil ont mieux maintenu leurs parts de marché, avec respectivement 105 000 t et 35 000 t.

De même, les importations communautaires de poire de l'hémisphère Sud ont baissé de 11 % en 2015 par rapport à l'année précédente, frôlant désormais la barre des 200 000 t. Le recul a surtout été marqué pour l'Argentine (58 600 t, soit - 34 %), alors que les volumes importés culminaient encore à plus de 100 000 t en 2013 et à 160 000 t en 2009. Les parts de marché s'effritent aussi pour l'Afrique du Sud, qui enregistre de nouveau un petit repli (96 000 t, soit - 9 %), tandis que le Chili a maintenu ses positions avec un retour au niveau de 2009 (55 600 t, soit + 20 %).

Un créneau très restreint de deux mois pour les pommes en Europe

Le début de saison des pommes de l'hémisphère Sud est de plus en plus tardif. Les premiers lots de Gala ont ainsi fait leur apparition vers mi-mars (Brésil et Afrique du Sud), mais les prix dissuasifs (1.30-1.40 euro/kg, rendu Europe du Nord, 18 kg) et un stock encore conséquent de bicolores européennes n'ont pas permis d'enclencher rapidement la campagne. Des volumes du Chili puis de Nouvelle-Zélande sont venus compléter l'approvisionnement courant avril, mais l'activité est restée anecdotique pour la plupart des origines de l'hémisphère Sud. Seules les petites Gala du Brésil (1.00-1.10 euro/kg, ca-

Pomme — Hémisphère Sud — Exportations

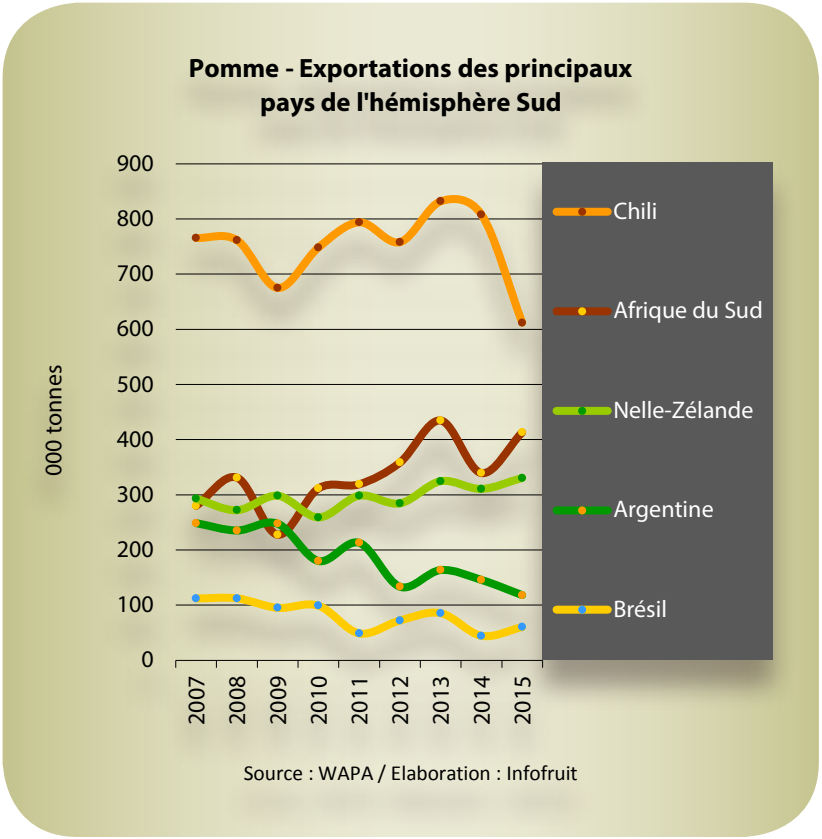
en tonnes	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total, dont	**1 701 244**	**1 714 256**	**1 545 386**	**1 599 775**	**1 674 862**	**1 608 248**	**1 842 328**	**1 649 897**	**1 535 852**
Chili	765 541	761 624	674 922	748 266	794 000	758 000	832 000	808 000	612 000
Afrique du Sud	280 007	331 105	227 567	311 517	318 966	358 456	434 663	339 321	413 096
N^{elle}-Zélande	293 000	272 000	298 320	258 982	298 317	284 451	324 685	310 668	330 513
Argentine	248 616	235 269	247 568	180 000	212 903	133 233	163 500	145 600	118 116
Brésil	112 073	112 250	95 000	99 000	48 665	72 096	85 467	44 294	60 112

Source : Wapa

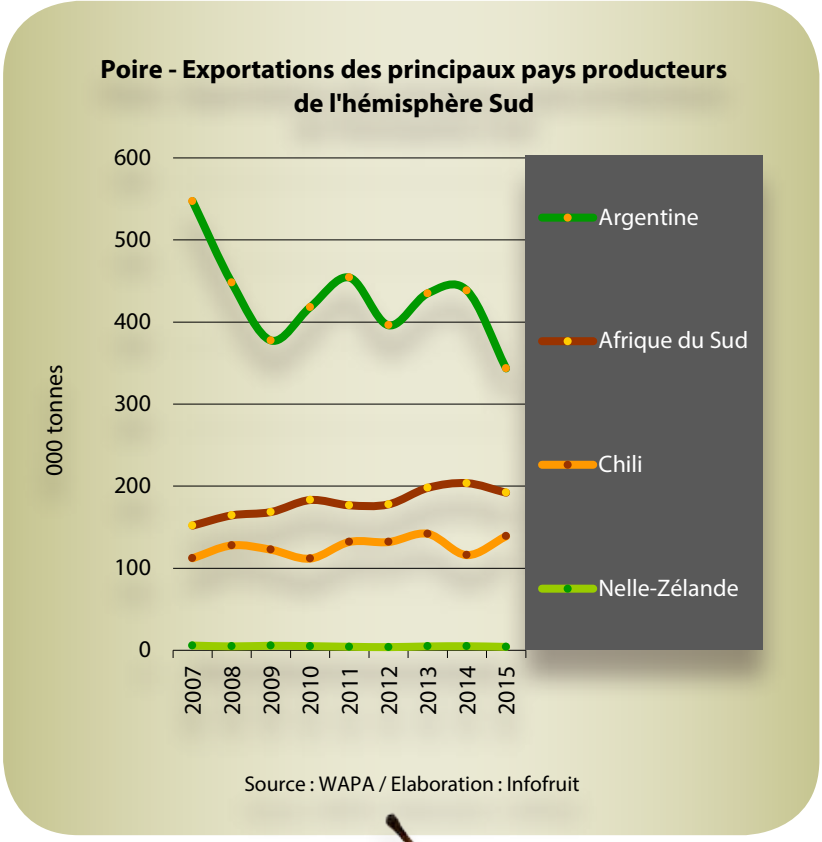
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

libre 100-135, Europe du Nord, 18 kg) ont enregistré des ventes plus régulières. Jusqu'à fin avril, les ventes concernaient encore essentiellement le circuit grossiste, même si quelques enseignes ont commencé à manifester un intérêt vers la fin du mois.

Les cours ont ensuite légèrement glissé en Europe du Nord (Chili : 1.25-1.35 euro/kg ; Nouvelle-Zélande : 1.40-1.60 euro/kg), mais les sorties n'ont été régulières au stade de gros qu'à compter de mi-mai et restaient encore très faibles en magasins. Le référencement en centrale d'achat ne s'est réellement fait que fin mai/début juin. Les cours ont donc continué de s'ajuster (Chili : 1.10-1.35 euro/kg, 18 kg ; Nouvelle-Zélande : 1.40-1.50 euro/kg, 17.5 kg) et les ventes de Gala ont progressivement augmenté pour devenir régulières courant juin. La campagne de Pink Lady a débuté vers mi-mai, avec les premiers lots d'Afrique du Sud, puis s'est élargie avec l'entrée en campagne du Chili début juin. L'activité étant encore insuffisante en juin, les cours de cette variété ont rapidement baissé, passant de 1.90-2.00 euros/kg en début de mois à 1.50-1.60 euro/kg en fin de mois avec le développement attendu des arrivages. La demande a été quasi-inexistante en Granny et surtout en rouges, jusqu'à la baisse des disponibilités européennes en juillet. A partir de là, l'écoulement des volumes stockés s'est accéléré en Gala mais surtout en Granny de l'hémisphère Sud et le marché de la Pink Lady s'est fluidifié.



Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite



Source : WAPA / Elaboration : Infofruit

Un démarrage tardif et une campagne très étalée pour les poires

La campagne de poire a tardé à se lancer. Les premiers arrivages de Bon Chrétien d'Afrique du Sud ont été réceptionnés précocement dès la semaine 4, mais l'offre est restée limitée car les pluies ont retardé les récoltes en Afrique du Sud. Les prix se sont établis sur des niveaux assez élevés en début de saison (1.10 euro/kg, 80-90 fruits, 12.5 kg, rendu Europe du Nord) et sont restés fermes tout au long de février en l'absence de Williams d'Argentine, retardées par des grèves en production. Le marché ne s'est réellement mis en place qu'à partir de la semaine 8. Il est resté fluide en mars, avec une demande surtout axée sur l'Afrique du Sud et qui ne s'est reportée que tardivement vers les Williams d'Argentine en avril. Les autres variétés ont également eu beaucoup de mal à trouver leur place, que ce soit les Beurré Hardy, Beurré Bosc ou même Comice, et leur fourchette de prix s'est vite élargie, d'autant que la concurrence s'est plus sensiblement fait sentir avec l'arrivée des fruits de printemps, puis avec les premiers fruits d'été mi-mai. Si la baisse des volumes de Williams a permis aux cours de cette variété de rester stables, les ventes ont été très décevantes pour les autres poires, y compris Abate ou Comice. La pression s'est exercée ensuite tout au long du mois de juin, avec la nécessité de vendre les lots les plus évolutifs. Les prix ont alors atteint des niveaux historiquement bas, notamment en Comice. La campagne de Williams s'est terminée mi-juin, mais le marché ayant été peu actif en juillet, celle de Comice s'est prolongée dans le mois et celle d'Abate jusqu'à fin juillet ■

© Régis Domergue

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr

Poire — Hémisphère Sud — Exportations

en tonnes	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Argentine	547 351	447 959	377 589	418 116	454 271	396 058	434 996	438 500	343 500
Afrique du Sud	151 951	164 445	168 506	183 111	176 673	177 848	197 912	203 660	192 043
Chili	112 163	127 808	122 578	111 763	132 041	131 931	142 000	116 000	139 000
N^{elle}-Zélande	5 777	4 770	5 512	5 076	4 297	3 868	4 719	4 972	4 166

Source : Wapa

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Pommes et poires de l'hémisphère Sud Perspectives 2016

Pas de grands changements attendus, mais toujours de l'espoir

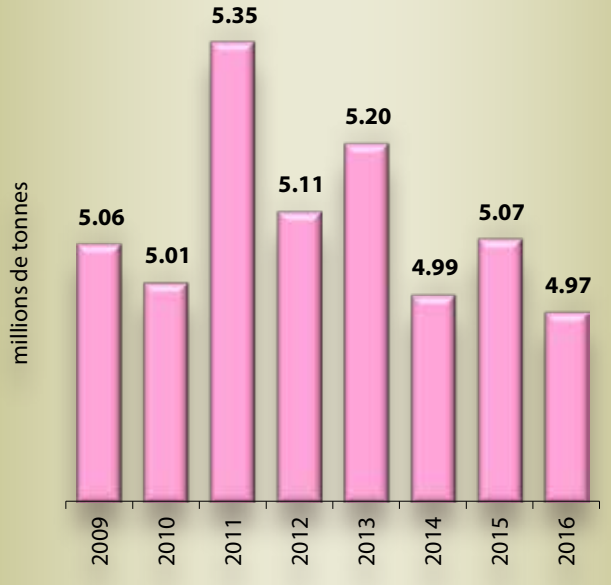
La campagne 2016 a démarré sur les mêmes bases que la précédente, avec un potentiel en amont dans l'ensemble sans excès. Cependant, les productions locales en aval sont encore assez présentes. Les taux de change sont, toutefois, assez favorables, laissant espérer aux opérateurs une meilleure campagne qu'en 2015 ou, au moins, une consolidation des niveaux d'exportation.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Baisse des surfaces en Argentine et au Brésil

Les campagnes passées auront laissé des traces en production. Les fortes tensions au sein de la filière, liées aux conditions économiques, ont encore eu des effets particulièrement délétères en Argentine. En effet, les grèves ont généré une nouvelle hausse des coûts de main-d'œuvre, mais ont également été très préjudiciables à la récolte, entraînant des pertes de production. Les exportations de poire ont donc sensiblement baissé de 335 000-360 000 t selon les sources, soit environ - 23 % par rapport à 2014, notamment vers le marché européen (- 34 %) ainsi que vers la plupart des autres débouchés (- 25 %). Toutefois, elles ont été d'un bon niveau sur le marché américain (47 000 t, soit + 22 %). Les exportations de pomme ont également fortement fléchi en 2015 (120 000 t, soit - 18 %), sauf là aussi vers le marché nord-américain (13 800 t, soit + 50 %). Elles sont tombées à seulement 14 000 t à destination de l'Europe (110 000 t en 2007). Et l'on n'attend pas de meilleurs résultats cette année car, même si le peso argentin a un peu été dévalué, la baisse a été moins significative que pour les autres pays sud-américains.

Pomme - Production des principaux pays producteurs de l'hémisphère Sud*



Sources : WAPA,USDA / Elaboration : INFOFRUIT
* Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Chili, Nouvelle-Zélande

En 2016, la récolte de pomme et poire ne devrait pas tellement dépasser la précédente et devrait donc être très en deçà des années antérieures. En cause, l'arrêt d'un certain nombre de petits producteurs et de mauvaises conditions climatiques au printemps (pluie, grêle, basses températures) qui ont généré dans certains secteurs des pertes physiques, mais également économiques du fait de l'impact de la grêle et des maladies. De plus, la floraison a été tardive, entraînant une baisse du calibre des fruits.

Au Brésil, les surfaces sont en baisse depuis 2014 (- 3 % par an), que ce soit sur Santa Catarina ou dans le Rio Grande do Sul. La production de pomme devrait donc, au mieux, être stable cette année, car les conditions climatiques (hiver doux, gelées tardives, grêle et humidité excessive au printemps) ont impacté le niveau de la récolte ainsi que le calibre, qui devrait être moyen. Les exportations sont néanmoins remontées pour cette origine en 2015 (+ 36 %), après le fort repli enregistré en 2014, sans toutefois retrouver les niveaux antérieurs (60 000 t contre 85 000 t en 2013 et 112 000 t en 2008). Les envois vers la Communauté européenne n'ont progressé que de 17 %. Les exportateurs espèrent, cependant, consolider cette année le niveau d'exportation retrouvé en 2015, voire récupérer encore quelques parts de marché à l'export (65 000 t, voire 70 000 t).

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

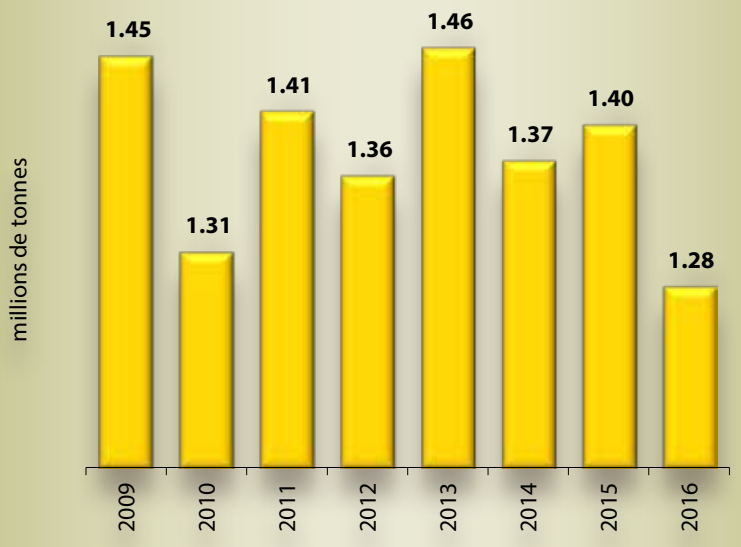
Des parts de marché à regagner en pomme pour le Chili

L'année 2015 a été très décevante en pomme pour le Chili, avec le ralentissement des exportations qui sont descendues à leur plus bas niveau depuis 2009 (628 300 t, soit - 22 % par rapport à la moyenne des 3 dernières années). En revanche, les envois de poire ont été d'un très bon niveau (143 500 t, soit + 9 % sur la moyenne des 3 ans) et sont revenus au niveau de 2013, après une campagne 2014 particulièrement difficile.

La baisse des envois de pomme a été particulièrement marquée à destination de l'Europe (111 600 t importées en 2015, soit - 32 %) et des États-Unis (78 700 t, soit - 34 %). Davantage de volumes ont donc été dirigés vers la Russie (26 000 t, soit + 72 %). Les importations européennes de poire sont, par contre, pratiquement revenues à leur plus haut niveau (+ 35 % sur 2014 et + 20 % sur la moyenne triennale), ce qui n'avait plus été le cas depuis 2009. De même, les importations américaines ont retrouvé leur niveau antérieur (+ 21 % sur 2014).

Les surfaces ont légèrement baissé en pomme (36 200 ha, soit - 1% sur 2015), mais augmentent encore en poire (8 300 ha, soit + 15 %), avec le développement notamment des Abate. Le potentiel en production devrait être assez similaire à celui de l'an dernier, voire même en légère baisse compte tenu de conditions climatiques un peu chaotiques avec El Niño, même s'il a été moins important qu'on pouvait le craindre. En effet, le froid du printemps a affecté la pollinisation et la nouaison, tandis que les chaleurs ont réduit le calibre. Les exportateurs espèrent une hausse de leurs envois de pomme et de poire d'au moins 10 % par rapport à 2015, voire jusqu'à 15 %. Toutefois, la faiblesse du calibre et l'incertitude sur la coloration risquent de limiter le potentiel exportable sur les marchés européens et nord-américains.

Poire - Production des principaux pays producteurs de l'hémisphère Sud*



Sources : WAPA,USDA / Elaboration : INFOFRUIT
* Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Chili, Nouvelle-Zélande

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Un début de saison un peu tronqué en Afrique du Sud

Même si le rythme de plantation est désormais ralenti (coût de mise en place élevé et incertitude des marchés), les surfaces continuent de progresser en Afrique du Sud, atteignant près de 12 000 ha en poire et 23 150 ha en pomme (+ 1 à 2 % par an). Le développement est toujours significatif en Packhams (+ 4 %), première variété du verger, ainsi qu'en Abate Fetel et en Forelle, mais à un rythme maintenant plus lent (+ 1 %). Le verger vieillissant de Williams continue de baisser (- 1 %), même s'il faut souligner le développement de l'offre de Early Bon Chrétien. La production a été un peu inférieure aux attentes en Afrique du Sud l'an dernier, compte tenu des intempéries en début de saison qui ont retardé la campagne et réduit le potentiel. La prudence des acheteurs a également différé et limité les mises en place. Aussi, les exportations de poire ont finalement un peu baissé (- 6 % sur 2014), en dépit de la diversification des débouchés ces dernières années. Ce sont les envois vers le marché communautaire qui ont surtout reculé (90 000 t, soit - 9 %), ainsi que ceux destinés à l'Asie (27 100 t, soit - 8 %). Le Moyen-Orient (31 500 t, soit + 14 %) et les pays d'Afrique (7 800 t, soit + 37 %) continuent toutefois d'absorber des volumes croissants. Par contre, après une année 2014 en demi-teinte, les exportations de pomme ont légèrement progressé (+ 3 %), grâce à de meilleurs tonnages sur le marché européen, sans pour autant retrouver le niveau de 2013 (150 000 t) et encore moins celui de 2003 (180 000 t).

Les premiers chiffres pour 2016 traduisent un assez bon potentiel de production pour cette origine, autour de 398 000 t (+ 3 % sur 2015) en poire et 880 000 t en pomme (+ 2 %). Mais il sera probablement révisé à la baisse du fait de la sécheresse persistante qui impacte le calibre et a déjà entraîné des chutes de fruits, réduisant le potentiel exportable dans les secteurs les plus précoces, notamment les variétés de début de saison. La parité du rand laisse toutefois envisager aux opérateurs un meilleur niveau d'exportation en 2016, qui pourrait atteindre + 3 à + 4 % d'après les premières estimations.

Un verger modernisé en Nouvelle-Zélande pour répondre à la demande asiatique

Les surfaces en production sont stables en Nouvelle-Zélande, mais les plantations, notamment de variétés modernes destinées aux marchés asiatiques, sont en hausse. Cette rénovation du verger a été possible grâce à plusieurs campagnes rémunératrices, favorisées par la hausse des rendements et la baisse du dollar neo-zélandais. Ainsi, la gamme des pommes Pacific continue de se développer et de nouvelles variétés comme Rockit prennent également leur place dans l'assortiment. En ce qui concerne les poires, le verger est également croissant pour certaines variétés comme Corella et Josephine. Ce développement répond à la demande des pays asiatiques, qui représentent désormais 40 % des débouchés de cette origine et ont permis d'augmenter de 6 % par rapport à 2014 les exportations totales de pomme, même si les envois ont baissé vers les marchés européen (- 9 %) et américain (- 21 %). Les exportateurs tablent même sur une nouvelle hausse de 4 % des envois pour 2016, car la production devrait être d'un bon niveau, similaire à celui de l'an dernier, grâce à des conditions climatiques favorables à la floraison qui ont compensé l'effet d'alternance négatif. A contrario, les exportations de poire, qui sont très majoritairement destinées aux marchés historiques, ont baissé en 2015 de 24 % vers l'Europe et de 53 % vers les États-Unis. Cependant, les exportateurs espèrent pouvoir inverser un peu la tendance en 2016 pour atteindre 4 600 t.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Un début de campagne sans doute encore tardif en Europe

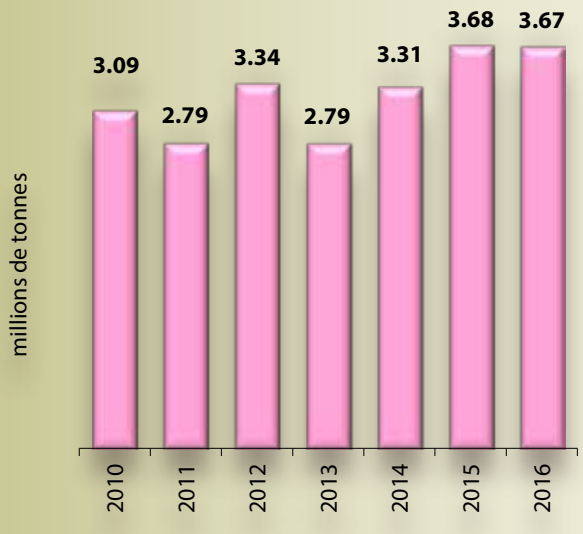
Même si les exportateurs espèrent augmenter leurs volumes exportés, le marché européen pourrait être peu réceptif cette année encore. En effet, comme la campagne dernière, l'ouverture du marché communautaire risque d'être assez tardive car, si la campagne européenne 2015-16 a débuté sous de bons auspices avec peu de reliquats de la précédente, tout au moins en bicolores, elle a pris du retard durant l'automne. Bien que le grand export ait démarré plus rapidement que l'an dernier, les sorties ont été très en deçà des attentes durant le dernier semestre 2015, y compris pendant les foires aux pommes qui dynamisent habituellement le marché. La faute en revient probablement à un temps doux, à des fruits sous-calibrés et aux évènements qui ont marqué la fin de l'année 2015.

Pour autant, la campagne de Gala devrait se terminer sur un calendrier proche de celui de l'an dernier, même si, avec l'arrêt des envois depuis début mars vers le grand export, le reliquat de stocks pourrait mettre encore du temps à s'écouler sur le seul marché intérieur (205 000 t au 1 février 2016, soit + 7 % sur 2015). Par ailleurs, des volumes d'autres bicolores comme Braeburn, Fuji ou Jonagold/Jonagored seront encore présents, avec un niveau de stock similaire voire inférieur à celui de l'an dernier à l'échelon européen. Mais ce stock sera encore très pesant localement, notamment en France : + 30 % en Braeburn, + 2 % en Pink Lady, + 31 % en Fuji et + 114 % en Jonagold. De même, les ventes sont lentes en Granny du fait du faible calibrage. Le stock européen est supérieur de 7 % et le stock français de 32 %.

La situation est assez similaire en poire, mais pour des raisons un peu différentes. En effet, la campagne a pris du retard dès le début car la saison de Guyot s'est terminée tardivement en septembre, faute de débouchés export, notamment vers la Russie avec l'embargo et compte tenu du faible calibrage. Tout ceci a retardé la mise en place des Williams, puis des variétés d'automne/hiver (Comice, Conférence ou Abate), surtout qu'il restait également des reliquats de petites variétés comme Alexandrine ou Beurré Hardy. Comme en pomme, le marché a ensuite été très routinier sur la fin de l'année 2015, permettant difficilement de maintenir les niveaux de prix à certaines périodes, comme les vacances scolaires. Le mois de janvier a donc été mitigé. La concurrence s'est exacerbée en petits calibres et des soucis de conservation ont commencé à apparaître sur des variétés en fin de saison comme Comice, en raison du fort taux de sucre cette année, ce qui a entraîné les cours à la baisse en Europe du Nord. Le marché semblait toutefois se décanter quelque peu en février en dépit des vacances scolaires, avec la baisse des disponibilités en petits calibres, notamment en Abate et en Conférence. Le stock était, cependant, encore d'un très bon niveau au 1 février 2016 (617 000 t, soit + 17 % sur 2015), que ce soit en Abate (127 000 t, soit + 16 %) ou en Conférence (411 000 t, soit + 11 %), alors que s'achevait la saison de Comice ■

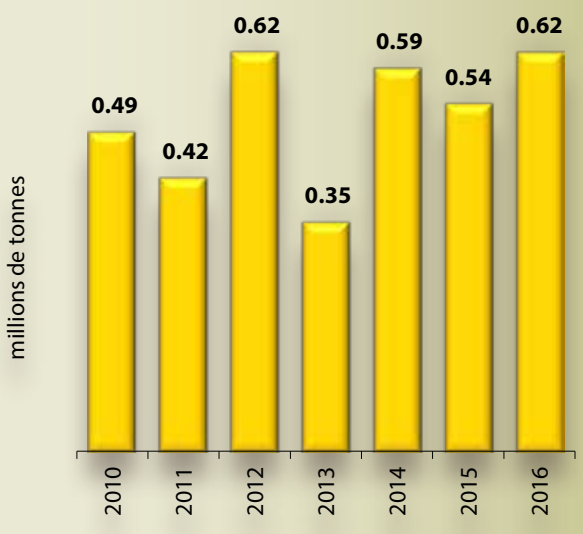
Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr

Pomme - Stock dans les principaux pays de l'UE au 1er février



Sources : WAPA, organisations professionnelles
Elaboration : INFOFRUIT

Poire - Stock dans les principaux pays de l'UE au 1er février



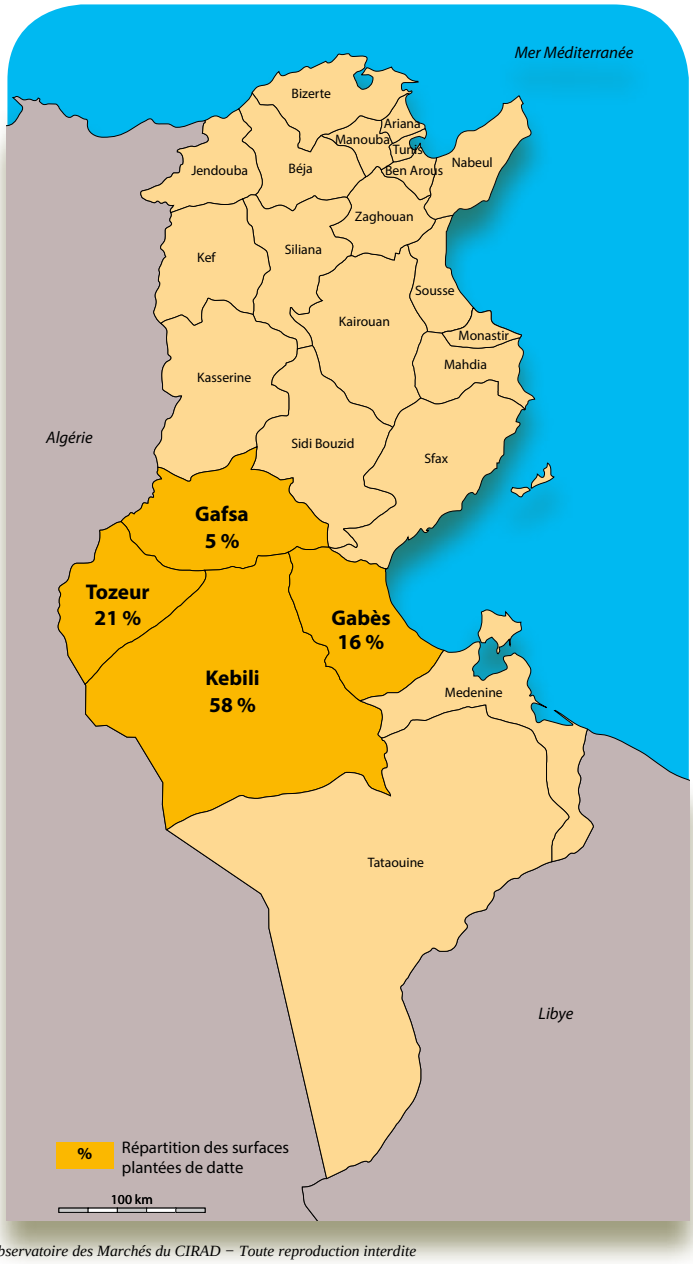
Sources : WAPA, organisations professionnelles
Elaboration : INFOFRUIT

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Fiche pays producteur

La datte en Tunisie

par Carolina Dawson



Présente dans les zones d'oasis depuis des millénaires, la culture de la datte se développe fortement en Tunisie. Dans un contexte politique et économique fragile, l'agriculture est considérée comme un élément essentiel de la dynamisation de l'économie du pays et la datte, produit à haute valeur ajoutée voué à l'exportation, est au centre de cette stratégie. La variété Deglet Nour, particulièrement prisée, représente aujourd'hui la majeure partie de la production et fait de la Tunisie le principal fournisseur du marché européen. Face à une production en progression et à des contraintes de marché grandissantes en termes de compétitivité, la recherche de débouchés est un facteur capital pour la Tunisie, quatrième exportateur mondial de datte.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

NOSIBÉ

www.nosibe.com
+33(0)4 91 21 42 80

www.n&k.com
+31(0)78 303 24 40

N&K

KISSAO

www.kissao.com
+33(0)4 91 11 18 40

- Importateur, distributeur
- Dattes Deglet Nour, Kouat Alligh, Medjoul
- Tous conditionnements
- Tunisie, Algérie, Israël

Trois entités, une seule équipe à votre écoute

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite

Datte — Tunisie

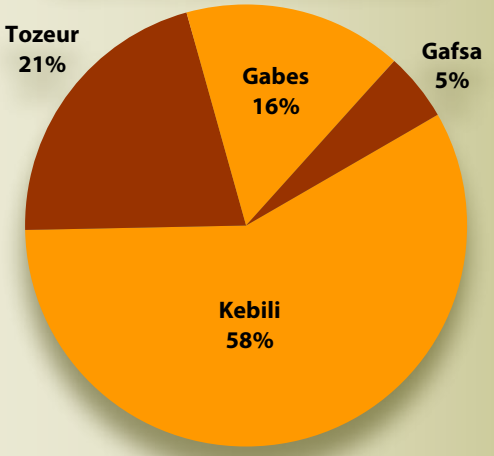
Localisation et dynamique de production

Contrastant dans un environnement désertique très présent, la culture du palmier dattier n'est possible que dans les zones d'oasis situées au sud de la Tunisie. Ainsi, on estime que les 40 976 ha recensés en 2013 étaient principalement concentrés dans les oasis des zones de Kébili (58 % des surfaces), Tozeur (20 %), Gabès (16 %) et Gafsa (5 %). Environ 60 à 65 % du verger actuel serait constitué de nouvelles plantations développées entre 2007 et 2011.

En effet, dans le cadre du XIe plan de développement agricole national (2007-2011), la création de 20 000 ha de surfaces irriguées, ainsi que l'incitation à l'investissement par le secteur privé, ont entraîné une grande vague de plantations de palmiers dattiers pour l'exportation à partir de 2007, permettant au verger de croître considérablement. En augmentation constante depuis les années 80, la production a donc explosé depuis 2007 et les 220 000 tonnes récoltées auraient été dépassées en 2015, selon des sources professionnelles.

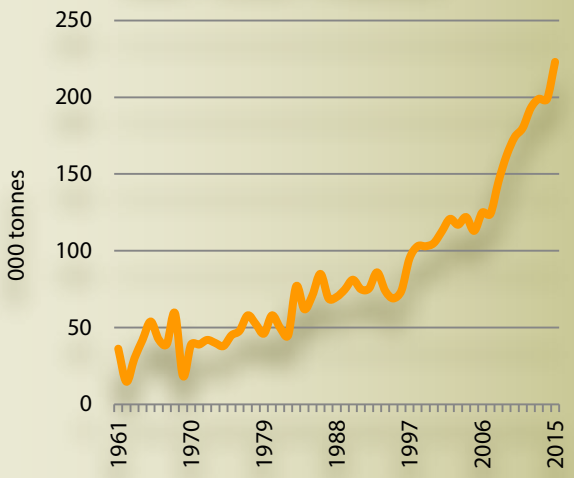
Toutefois, la croissance de la production devrait être moins explosive dans les années à venir, suite à des contraintes grandissantes de disponibilité des ressources (eau et terres) et de coûts des intrants. A cela, on peut ajouter certains problèmes structurels comme la baisse des investissements publics dans le secteur agricole et l'instabilité politique nationale et régionale. Ainsi, le XIIe plan de développement agricole (2011-2014) vise principalement la nécessité d'améliorer la productivité des plantations déjà existantes et de mieux valoriser la production, plutôt que de poursuivre la course vers l'augmentation des surfaces. C'est dans ce contexte de revalorisation de la production que deux IGP ont été créées en 2012 pour les dattes Deglet Nour de Kébili et de Tozeur. De même, la production de dattes bio progresse, avec des quantités exportées aux alentours de 5 000 tonnes par an, dépassant ainsi celles des variétés communes.

Datte - Tunisie
Répartition des surfaces plantées



Source : autorités tunisiennes

Datte - Tunisie - Production



Sources : FAO, sources professionnelles

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Datte — Tunisie

Variétés

La Deglet Nour ou « doigt de lumière », qui est la principale variété cultivée pour l'exportation, représente plus de 75 % de la production du pays. Elle est connue pour sa couleur blonde translucide et sa bonne capacité de conservation en chambre froide qui permet sa commercialisation toute l'année. Les dattes sont vendues sous forme de dattes branchées naturelles, ou bien en vrac, après avoir été séchées puis glucosées et conditionnées.

D'autres variétés traditionnelles, ou dattes communes, sont également cultivées : Allig, Khouat Allig, Kenta, Bisr, Rochdi, Kentichi. Toutefois, elles sont en voie de disparition en raison de leur rentabilité plus faible et de leur moindre renommée à l'exportation. Cette tendance soulève diverses questions comme la conservation du patrimoine génétique et la dépendance envers une unique variété, qui est problématique en cas de menace sanitaire.

Caractéristiques des variétés communes

Allig : longue, particulièrement savoureuse, couleur acajou foncé. Récoltée en novembre.

Khouat Alig : goût semblable à Allig, plus fine et moins sucrée, teneur en eau modérée. Produite à 90 % à Tozeur.

Kenta : couleur dorée claire, maturité précoce, moins sucrée, texture semi-sèche. Principalement produite à Gabès.

© Régis Domergue

© Régis Domergue

Datte — Tunisie
Calendrier de récolte par variété

	S	O	N	D
Dattes communes	■	■	■	■
Deglet Nour de Tozeur		■	■	
Deglet Nour de Kébili			■	■

Développement du fruit et calendrier de récolte

Le cycle de production du palmier dattier, entre la floraison et la récolte, dure de 8 à 10 mois. En mars-avril, le fruit est vert et rond. La datte atteint sa taille définitive pendant l'été avec une couleur jaune et lisse. La datte ne mûrit qu'à l'automne, après avoir subi la chaleur de l'été. La récolte s'effectue donc à partir de la deuxième moitié de septembre jusqu'à décembre pour la variété Deglet Nour, avec un pic de récolte avant Noël. Les dattes dites « fraîches » sont cueillies à maturité et ne se conservent que quelques jours. Elles sont donc réfrigérées jusqu'à six mois ou peuvent être également congelées, ce qui leur confère un potentiel de conservation supérieur. Les dattes peuvent également être séchées sur l'arbre au soleil, puis dans des étuves à air chaud afin de réduire leur teneur en eau de 70 % à 20 %. Parfois, elles sont recouvertes de sirop de glucose, dans le but d'augmenter leur potentiel de conservation qui peut aller jusqu'à un an.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Datte — Tunisie

Dynamique des exportations

Avec environ 88 000 tonnes exportées en 2014 (source : Trademap), la Tunisie est le 4e exportateur mondial derrière l'Irak, l'Iran et le Pakistan. Toutefois, contrairement aux autres pays producteurs dont la production est essentiellement vouée à l'autoconsommation, le pays exporte plus de la moitié de sa récolte. Son principal débouché est le marché européen, dont il est le premier fournisseur. La France est la principale destination européenne des dattes tunisiennes et joue également le rôle de plaque tournante en réexportant presque 40 % de ses importations vers les autres marchés communautaires.

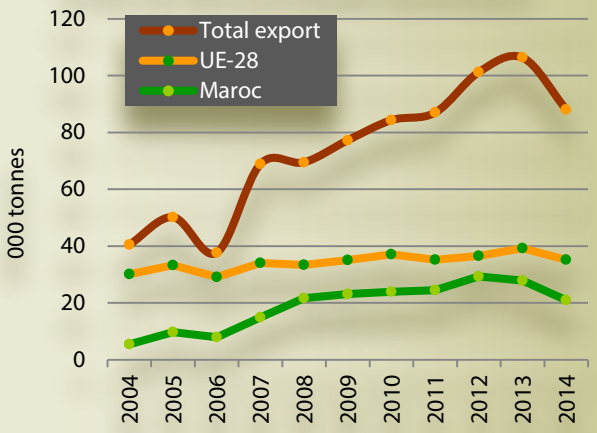
Les exportations totales croient régulièrement, hormis en 2014 où un recul ponctuel a été observé, suite à des problèmes climatiques qui ont endommagé la qualité d'une partie de l'offre. Les exportations auraient repris leur croissance lors de la saison 2015.

La concurrence en Europe est rude. La croissance de ce marché est plus lente que l'offre mondiale et de nouveaux pays émergent. C'est le cas de l'Algérie qui est située sur le même créneau avec la variété Deglet Nour et qui se développe fortement ces dernières années, avec des avantages comparatifs en termes de prix. En effet, les Deglet Nour de Tunisie acheminées par bateau coûtent, au stade de gros, entre 1.50 et 2.00 euros/kilo sur le marché des Pays-Bas ou du Royaume-Uni par exemple, alors celles d'Algérie seraient à des niveaux inférieurs à 1.50 euro/kg.

Il en est de même avec le Maroc, qui est le 2e débouché des dattes tunisiennes. Ces dernières années, la Tunisie a fortement développé ses exportations vers ce pays. Cependant, la datte tunisienne commence à être concurrencée par une production locale explosive promue par le plan Maroc Vert.

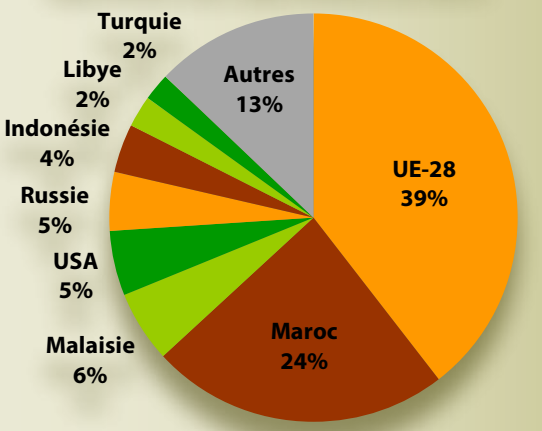
Ainsi, de nouveaux marchés de destination sont recherchés pour cette production tunisienne en pleine expansion. Et même si les quantités restent encore modestes, les tentatives de diversification des débouchés entamées depuis 2007 semblent en bonne voie, en particulier vers les États-Unis, la Russie et la Malaisie.

Datte - Tunisie - Exportations totales et vers les deux principales destinations



Sources : Trademap, Eurostat

Datte - Tunisie
Répartition des exportations en 2014



Sources : Trademap, Eurostat

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

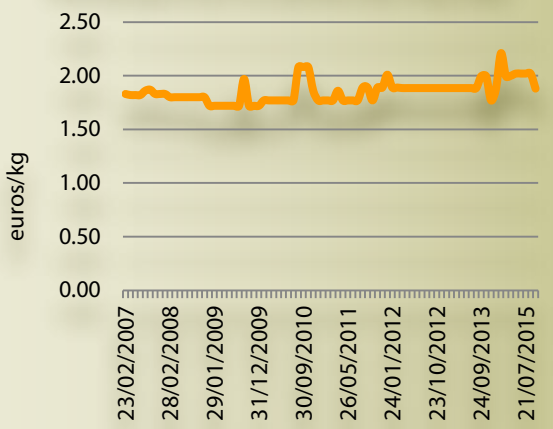
Datte — Tunisie

Importance du secteur

Alors que la production horticole tunisienne est surtout destinée à l'autoconsommation, seuls les agrumes, les tomates et les dattes sont principalement dédiés à l'exportation. En termes d'importance nationale, les dattes occupaient la deuxième place en valeur dans les exportations agricoles en 2014, après l'huile d'olive et devant les produits de la pêche, et la première place dans la catégorie des fruits et légumes. Environ 60 000 agriculteurs seraient impliqués dans sa culture, qui participe à hauteur de 5 % dans la production nationale agricole et de 16 % dans la recette des produits agricoles et agroalimentaires du pays. La filière est composée d'une multiplicité d'exportateurs indépendants (on en recense environ une soixantaine).

© Guy Bréhinier

Datte de Tunisie par bateau
Prix de gros sur le marché des Pays-Bas

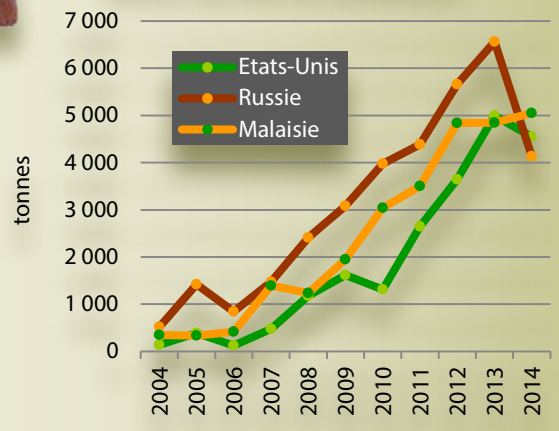


Source : ITC

Datte de Tunisie par bateau
Prix de gros sur le marché du Royaume-Uni

Source : ITC

Datte - Tunisie
Autres marchés de destination



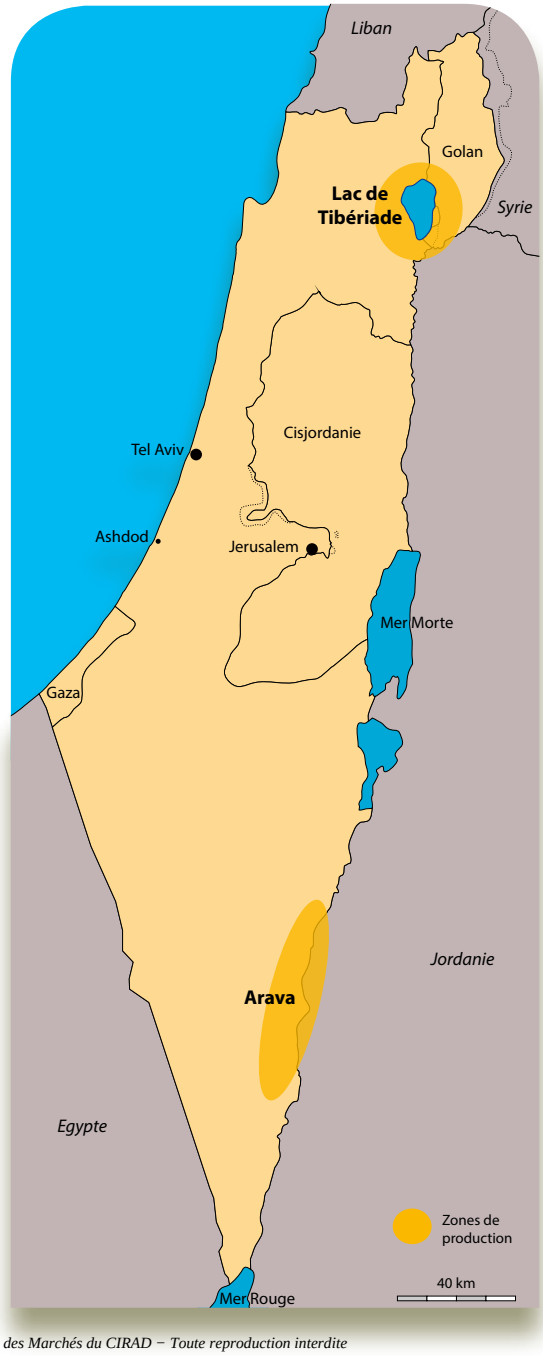
Source : Trademap

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Fiche pays producteur

La datte en Israël

par Carolina Dawson



Traditionnellement ancrée dans l'histoire et la culture en Israël, la datte n'a été cultivée pour l'exportation que depuis le début des années 2000, grâce aux nouvelles technologies permettant la mise à disposition d'eau agricole. Malgré des coûts de production élevés, c'est l'arrivée d'une variété à haute valeur ajoutée, la Medjoul, qui a permis à Israël de développer sa production et de se positionner en tant que principal fournisseur de datte de l'Europe sur le segment haut de gamme, devant les États-Unis. Les exportations de Medjoul continuent de fortement se développer dans un contexte de plus en plus concurrentiel.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

mehadrin

passeport pour l'exotisme

MEHADRIN INTERNATIONAL • 696 chemin du Barret, ZA du Barret • 13160 CHATEAURENARD • France
Tél. +33(0)4 32 60 62 90 • Fax. +33(0)4 90 24 82 54 • benchabod@mehadrin-inter.com • www.mtex.co.il

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

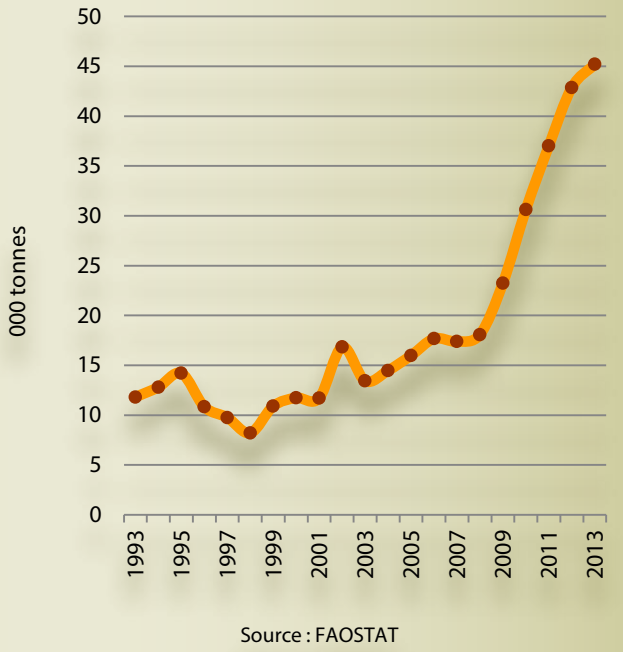
Datte — Israël

Localisation et dynamique de production

Le palmier dattier vit « les pieds dans l'eau et la tête au feu du ciel ». Les palmeraies s'étendent tout le long de la vallée du Jourdain, depuis la mer Rouge au sud du pays, en passant par l'Arava, en remontant par la zone de la mer Morte et jusqu'à la mer de Galilée (lac Tibériade) au nord. L'industrie de la datte est ainsi dénommée « l'industrie des trois mers ».

Compte tenu des conditions climatiques de ces zones désertiques, où règne une chaleur extrême et où l'eau fait défaut, tous les vergers doivent être irrigués. C'est grâce aux nouvelles technologies de dessalement, mais surtout de recyclage de l'eau depuis le début des années 2000, que le développement de cette culture a été possible, en particulier dans la zone de l'Arava, région prisée pour la bonne qualité de sa production (coloration, taille) et pour sa stabilité politique. Le palmier s'est donc imposé comme une culture de choix du fait de sa bonne tolérance à la salinité et de ses retours élevés qui permettent de couvrir le coût de l'eau.

Datte - Israël - Evolution de la production



Source : FAOSTAT

© Guy Bréhinier

Variété Medjool

Variété Chaïna

Ainsi, cette percée technique, ainsi que la demande grandissante pour une variété particulièrement prisée, ont permis à la production de datte, longtemps comprise entre 10 000 et 20 000 t, de fortement se développer en Israël à partir de 2008. On estime que la croissance de la production a été de 10 % par an au cours des dernières années. Aujourd'hui, on aurait dépassé plus de 40 000 t de production (toutes variétés confondues), pour une surface supérieure à 5 400 ha. De nouveaux vergers ont donc vu le jour sur l'ensemble du territoire, dans des zones désertiques inexploitées ou en reconversion de cultures horticoles moins rentables, comme le poivron. Dans la plupart des cas, les principales structures de production sont collectives (fermes de kibboutz ou moshavs).

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Datte — Israël

Variétés et calendrier de récolte

Originaire du Maroc, la Medjoul ou Medjool n'est arrivée en Israël qu'à partir des années 70, depuis la Californie. Aujourd'hui, la « reine des dattes » représente environ 80 % de la production israélienne et est très prisée tant sur les marchés export que sur le marché local. La croissance actuelle de la production concerne exclusivement cette variété. Ainsi, plus de 200 ha auraient été plantés ces deux dernières années et 100 nouveaux producteurs auraient été recensés. La Medjoul est une datte molle et sucrée, de grande taille, pesant entre 20 et 30 grammes, tandis que les autres dattes varient de 6 à 11 grammes. La récolte commence fin juillet-début août et se termine en octobre-novembre. Congelée entre 0° et -2°C en début de saison, puis à -18°C lors du pic de production, elle est par conséquent disponible toute l'année.

Son intérêt commercial est élevé puisqu'il s'agit d'une variété très rentable : son prix à l'import varie entre 4 000 et 8 000 euros/tonne selon la taille et qualité et peut être jusqu'à dix fois supérieur à celui des autres variétés.

La production est complétée par d'autres variétés comme la Bahri (datte naturelle fraîche, de couleur jaune, disponible d'août à octobre), la Deglet Nour et, dans une moindre mesure, les variétés Hiani, Zahidi, Halwi, Amari et Deri.

© Guy Brehinier

© Guy Brehinier

Débouchés

La consommation israélienne serait stable, voire en légère progression en suivant la croissance démographique. En effet, la datte est très intégrée dans la culture locale et particulièrement prisée lors des fêtes juives, notamment Rosh Hashna (septembre-octobre), Tou Bichevat (janvier-février) et Pâques (mars-avril). Environ 2 000 tonnes seraient également destinées à l'industrie locale de transformation pour la production de pâte ou de sirop de datte.

Ainsi, 14 000 tonnes, soit plus de la moitié de la production, sont destinées à l'exportation, dont presque deux tiers vers l'Europe, suivie des États-Unis et de l'Extrême-Orient. Les volumes sont en progression sur tous les marchés. Malgré sa proximité géographique et commerciale, la Russie reste un débouché mineur pour les dattes israéliennes, compte tenu de leur prix élevé.

En 2014, plus de 9 400 t de dattes israéliennes ont été importées en Europe, ce qui représente 10 % de l'approvisionnement du marché communautaire. Israël est le principal fournisseur de Medjoul du marché européen, devant les USA qui n'ont compté que pour 500 t en 2014. La principale destination des dattes israéliennes est le Royaume-Uni, suivi de la France, de l'Espagne et des Pays-Bas.

C'est grâce à une campagne de promotion de la Medjoul en 2012, financée par le ministère de l'Agriculture et les producteurs israéliens, que la consommation de datte s'est fortement développée au Royaume-Uni. Ainsi, les importations de dattes israéliennes auraient progressé de 500 tonnes pour dépasser les 2 000 tonnes annuelles, faisant de ce pays le troisième fournisseur du Royaume-Uni derrière le Pakistan et l'Iran. Avec une moyenne de prix import supérieure à 5 000 euros/tonne, les dattes israéliennes sont 2e en termes de valeur derrière celles des États-Unis et loin devant celles d'Iran ou du Pakistan, dont les prix à l'importation n'atteignent que 1 000 euros/tonne.

La France est le deuxième pays consommateur et réexportateur de Medjoul. Les Pays-Bas jouent le rôle de plaque tournante et redistribuent les dattes israéliennes vers les pays voisins.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Datte — Israël

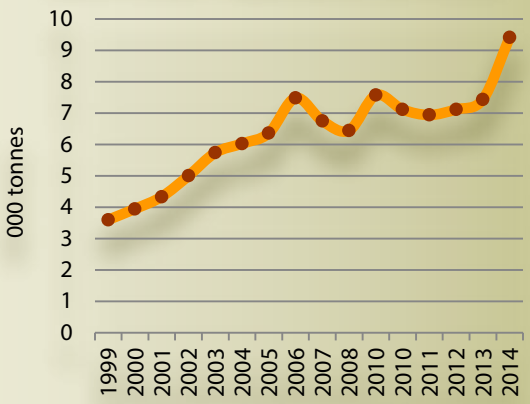
Perspectives

Les exportations de Medjoul d'Israël devraient continuer à progresser, compte tenu de l'entrée en production de nouvelles plantations, de la rentabilité à l'export et du succès de cette variété haut de gamme dont la demande continue de croître. De plus, des réserves de terrains sont encore disponibles et les nouvelles usines de recyclage d'eau en construction devraient permettre d'assurer l'irrigation de surfaces additionnelles.

Toutefois, les coûts de production élevés, principalement du fait de l'irrigation, font que la compétitivité de cette culture reste capitale. De plus, la concurrence, très limitée pour le moment, pourrait s'accroître bientôt. Alléchés par l'essor commercial de la variété, d'autres pays producteurs commencent à s'y intéresser. C'est le cas du Maroc, berceau historique de la Medjoul, qui, dans le cadre du plan Maroc Vert, développe de manière importante la culture de la datte dans un but d'exportation et cherche à revenir sur le marché communautaire sur le segment haut de gamme.

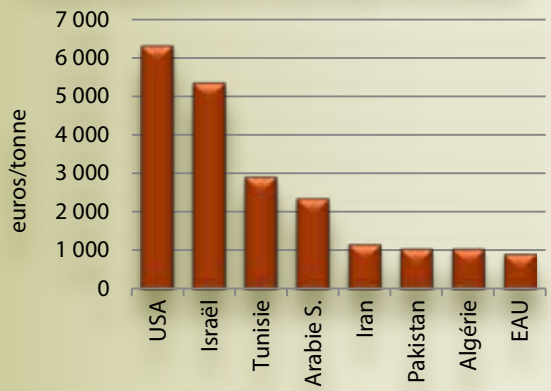
Côté débouchés, le marché européen se développe mais de manière modérée, Israël ne bénéficiant que très partiellement du fort potentiel du marché ethnique, compte tenu des problèmes politiques israélo-palestiniens. D'autres marchés comme les États-Unis devraient continuer de progresser, mais la croissance est limitée par des cahiers des charges très exigeants qui visent à protéger la production locale. Ainsi, une grande importance est accordée aux marchés de diversification comme l'Inde, l'Australie et la Turquie, qui montrent une croissance très positive ces dernières années.

Datte d'Israël - Importations de l'UE-28



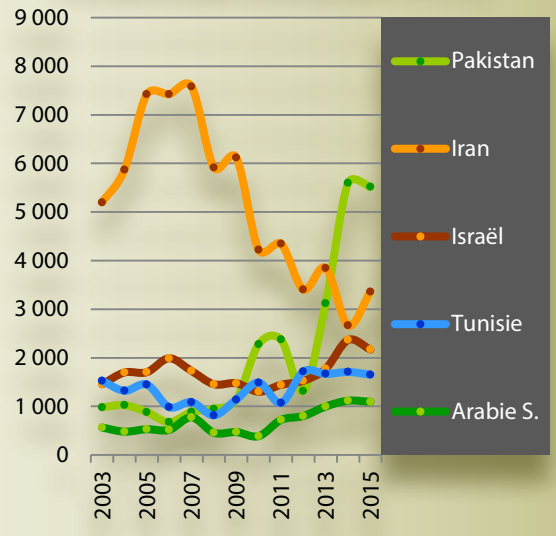
Source : EUROSTAT

Datte - Royaume-Uni - Valeur à l'importation en 2015 par pays fournisseur



Source : EUROSTAT

Datte - Royaume-Uni
Principaux pays fournisseurs (tonnes)



Source : EUROSTAT

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

X ème Symposium international sur les bananiers / Symposium ISHS-ProMusa

Approches agro-écologiques pour la promotion de systèmes innovants de production de bananiers

10-14 Octobre 2016, Montpellier, France

H. Tran Quoc

Ce symposium fera le point sur les connaissances scientifiques et avancées techniques en matière d'approches agro-écologiques mises en œuvre dans les systèmes de production bananiers, ainsi que sur leur contribution au développement de systèmes innovants et durables. Le symposium sera organisé en 5 sessions complémentaires :

Session 1 : Concepts de l'agroécologie et illustration de leur mise en œuvre

Session 2 : Gestion de la diversité végétale pour la fourniture de services écosystémiques

Session 3 : Amélioration du fonctionnement du sol par l'optimisation de l'efficience des ressources minérales et hydriques (échelle : parcelle)

Session 4 : Renforcement des régulations biologiques dans les systèmes de culture à base de bananiers (échelle : parcelle)

Session 5 : Processus, évaluation multicritère des performances, et facteurs influençant la mise en œuvre de stratégies agro-écologiques (échelles : exploitation, paysage, ou niveau plus élevé)

Date limite de soumission des résumés : 29 Février 2016

http://ishs-promusa2016.cirad.fr

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

RESEARCH PROGRAM ON Roots, Tubers and Bananas

Mangue

Un dossier préparé par
Pierre Gerbaud

Sommaire

p. 40 Marché européen de la mangue — Un marché en expansion, mais soumis à des contraintes phytosanitaires

p. 46 Campagne mangue en 2015 — Bilan par origine — Des origines en développement

p. 65 Marché européen de la mangue — Bilan mensuel 2015 — La bonne année

p. 68 Fiche pays producteur — La mangue d'Espagne

p. 74 Fiche pays producteur — La mangue de République dominicaine

p. 80 Panorama statistique — Production, exportation, importation

p. 82 Défauts de qualité de la mangue

p. 84 Principales variétés de mangue

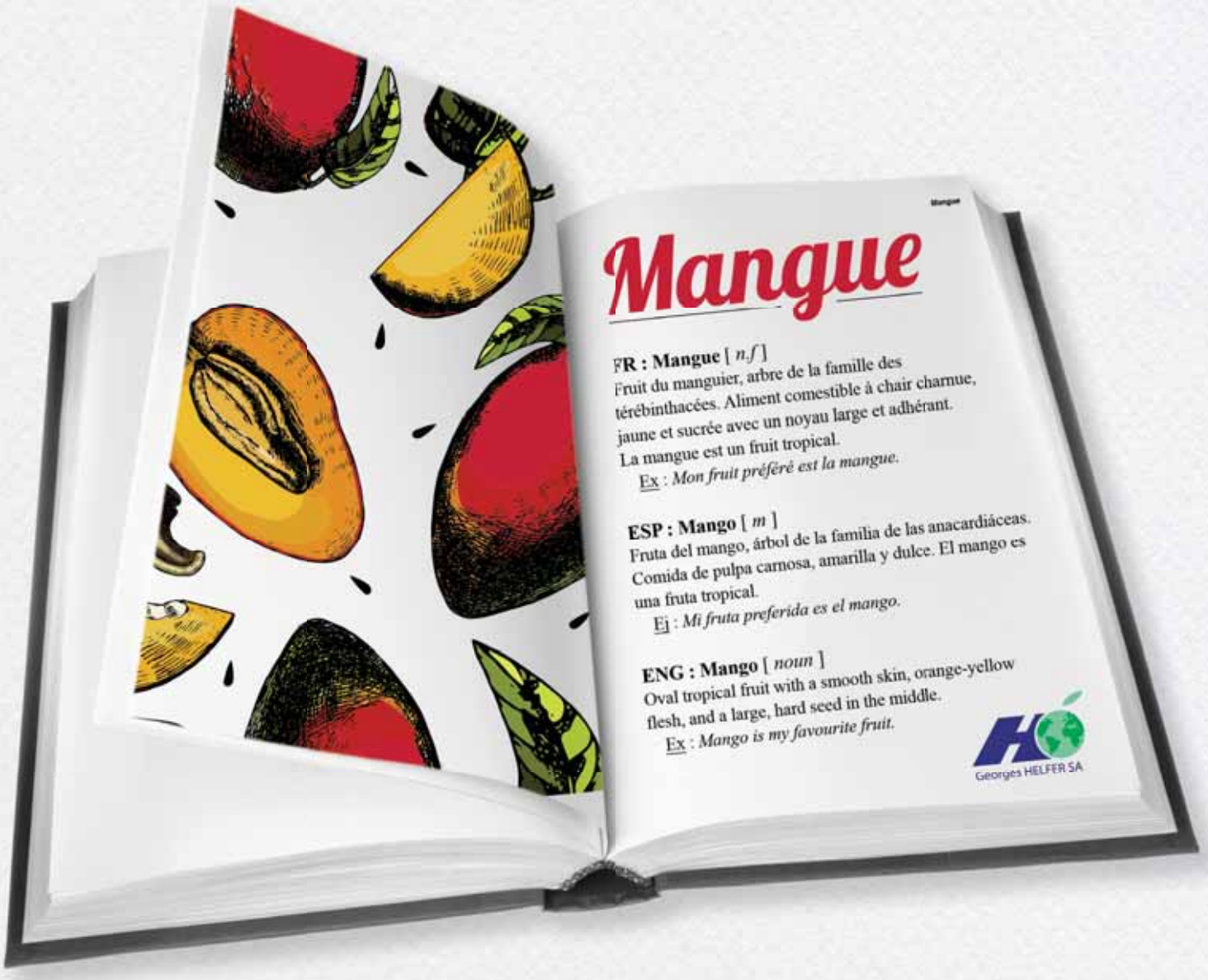
© Guy Bréhinier

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Chez

Georges Helfer

nous parlons plusieurs mangues pour négocier les meilleurs fruits



40 ans d'expérience

6 origines — **BRÉSIL,** PÉROU, **CÔTE D'IVOIRE,** MALI, **SÉNÉGAL,** MEXIQUE

8 commerciaux

4 chambres de murissage à Rungis

2000 tonnes par an

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Georges Helfer - RUNGIS
1, avenue de L'Europe - Ent. 133
Tél : + 33 1 45 12 36 50

Georges Helfer - PLAN D'ORGON
Z.I du Pont-717, avenue des Vergers
Tél : + 33 4 90 73 19 19

www.georgeshelfer.com
contact@helferfrance.fr

Marché européen de la mangue

Un marché en expansion, mais soumis à des contraintes phytosanitaires

La campagne de commercialisation de la mangue a été assez satisfaisante en 2015, si l'on en juge par l'augmentation des volumes importés et le niveau des prix pratiqués. Certes, l'approvisionnement, bien qu'en hausse, s'est avéré ponctuellement difficile avec le retard de telle origine, la fin de campagne précoce de telle autre ou le chevauchement des volumes de deux pays fournisseurs majeurs. Mais pour autant, les mangues n'ont jamais disparu des linéaires des distributeurs. Quant aux prix de vente, là encore, hormis quelques crises assez limitées dans le temps, ils ont été plutôt soutenus et en progression.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

LA GAMME HALLS “RIPE” POURQUOI ATTENDRE?

Chez Halls, nous sommes à l’écoute de nos clients qui souhaitent acheter toute l’année de la mangue de qualité et prête à consommer. C’est pourquoi nous avons développé la gamme Halls “RIPE” dans des conditionnements adaptés à vos points de ventes afin de satisfaire la demande croissante de fruits mûrs.

Pour plus d’informations, merci de nous contacter:
t + 33 (0) 1 82 39 00 30 ou +44 (0) 1892 723488
e ventes@hlhall.co.uk ou eusales@hlhall.co.uk

Good for growth. Growth for good.
www.halls.co.za

HALLS
EST 1890

HALLS IS A MEMBER OF THE HL HALL & SONS GROUP

Contenu publié par l’Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

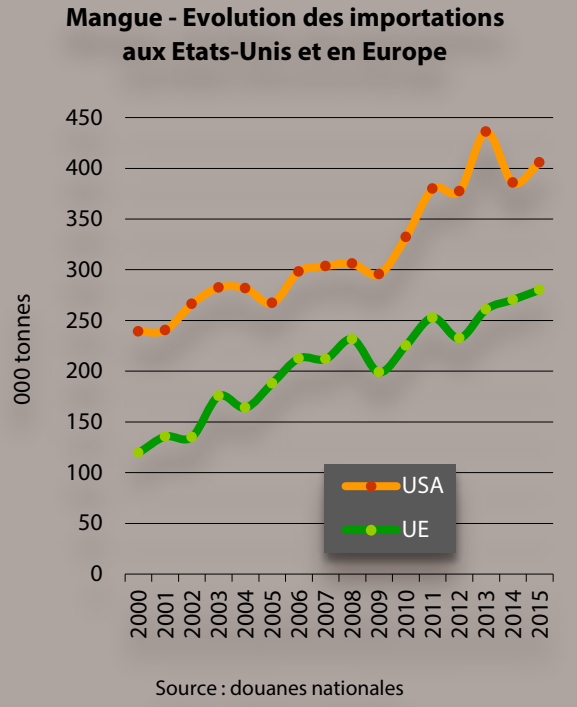
Reprise aux États-Unis

La consommation de mangue aux États-Unis est repartie à la hausse en 2015, après un recul conjoncturel en 2014 qui semble lié à la baisse de production de son principal fournisseur, le Mexique, affecté par des conditions climatiques désastreuses. En effet, cette origine a retrouvé son positionnement traditionnel. Si d'autres pays ont réduit leurs envois vers les États-Unis, comme le Pérou avec un recul notable de 11 000 tonnes, ou le Guatemala (- 5 000 t), ces défaillances ont largement été compensées par l'augmentation des exportations du Brésil (+ 10 000 t), d'Équateur (+ 4 000 t) et plus modestement d'Haïti, des Philippines et d'origines secondaires progressant chacune d'un millier de tonnes.

La consommation aux États-Unis s'appuie sur la forte population d'origine latino-américaine qui connaît le produit et l'achète régulièrement. Mais cette frange de consommateurs acquise n'explique pas l'importance des volumes importés et distribués. En effet, il existe une dynamique de communication autour du produit qui s'adresse à tous les publics. Des fonds promotionnels sont mobilisés pour une communication au travers des grands médias, mais aussi d'actions plus ciblées autour d'événements sportifs, dans les écoles, etc. Une recherche rapide sur internet permet d'apprécier l'ampleur des actions entreprises par les professionnels pour vanter la mangue. Ce type d'opération et d'organisation est similaire à celui développé pour l'avocat, qui a accompagné l'explosion de sa consommation.

Le marché européen poursuit sa progression

Avec 290 000 tonnes importées (incluant l'Espagne) en 2015, le marché européen poursuit sa progression, mais à un rythme plus lent. Plus morcelé que celui des États-Unis en termes de circuits de distribution et d'habitudes alimentaires, le marché européen s'ouvre de plus en plus à la mangue, avec une segmentation différente et un manque évident de communication. Les marchés traditionnels restent toujours les mêmes et ils constituent encore la locomotive européenne de la consommation de mangue. Le contexte économique ne favorise pas particulièrement le développement du fruit et, pourtant, les importations augmentent. On peut imaginer que la consommation également. Les aléas de production dans certains pays fournisseurs ont affecté ponctuellement l'approvisionnement mais, globalement, les origines les plus importantes accroissent leur part de marché. Ainsi, le Brésil, malgré un démarrage tardif de sa campagne d'hiver de Kent, a augmenté ses livraisons de 12 000 t. Immédiatement derrière, le Pérou a expédié 6 000 t de plus qu'en 2014. La Côte d'Ivoire, la République dominicaine et le Mali ont conforté leurs parts de marché en augmentant leurs exportations de 2 000 à 2 500 t chacun. Plus modestement, le Pakistan revient sur le marché après un important recul pour raisons phytosanitaires, avec une progression d'un millier de tonnes, au même titre que le Sénégal et le Mexique. Seuls Israël et Porto Rico ont vu leurs expéditions se rétracter de 2 000 et 4 000 t respectivement.



Source : douanes nationales

© Régis Domergue

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Le laboratoire de production
de vitroplants de fruitiers tropicaux

Votre spécialiste du vitroplant de bananier

Une gamme unique de variétés d'élite

Nos engagements

Les sélections élites les plus productives

Des régimes d'une qualité inégalée

Homogénéité au champ optimale

Les meilleures garanties sanitaires du marché

Une réactivité à toute épreuve

Tél : +33 (0)4 67 55 34 58
Fax : +33 (0)4 67 55 23 05
vitropic@vitropic.fr

ZAE des Avants
34270 Saint Mathieu de Tréviers
FRANCE
www.vitropic.fr

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

En termes économiques, l'année 2015 a été visiblement plus profitable. Sans tenir compte de l'éventuelle augmentation des prix de revient des marchandises, ni des variations des taux de change, les prix de vente ont été globalement supérieurs à ceux de l'année précédente, dans un contexte de développement des volumes mis en marché. La comparaison, peut-être hasardeuse, d'un prix de vente moyen pour les mangues Kent acheminées par bateau, toutes origines confondues sur le marché français, fait apparaître un écart de plus de 2.00 euros/colis entre 2014 et 2015. En 2015, les périodes de cours bas (inférieurs à 4.00 euros/colis de moyenne) se sont produites à deux reprises en juin et en décembre et n'ont duré qu'une quinzaine de jours. En 2014, ces périodes sont apparues également à deux reprises, mais se sont prolongées davantage, de trois semaines à un mois et demi avec des cours moyens de 3.00 euros/colis. A l'inverse, les périodes de prix moyens supérieurs à 7.00 euros/colis se sont reproduites à trois reprises en 2015, sur des amplitudes supérieures à un mois, contre seulement deux périodes en 2014 sur de courtes durées. Outre le fait que cet indicateur montre la bonne santé du secteur, il illustre la capacité d'absorption d'une augmentation des prix assumée *in fine* par le consommateur. Les éléments clé de cette progression sont vraisemblablement une meilleure diffusion du produit et des améliorations qualitatives, avec notamment le développement des fruits prêts à consommer.

© Régis Domergue

Le spectre de la mouche du fruit

En dépit d'une chute entre 2014 et 2015 des saisies de lots de mangue par les services phytosanitaires des Etats membres de l'UE, pour infestation par la mouche du fruit, ce problème qualitatif reste préoccupant. La saisie et la destruction des lots infestés affectent fortement les entreprises d'exportation confrontées à cet obstacle. Elles peuvent remettre en cause la rentabilité d'une campagne d'exportation, notamment pour les structures de taille modeste qui perdent le gain d'une ou plusieurs expéditions (marchandises, emballages, coût du transport mais aussi frais liés à la destruction du lot).

Les pays producteurs et exportateurs d'Afrique de l'Ouest sont particulièrement concernés par ce problème, vu le nombre de saisies réalisées. Les actions de lutte paraissent encore ponctuelles et peu coordonnées dans cette importante zone de production, malgré la mise en place de programmes régionaux qui n'ont pas jusqu'ici prouvé une grande efficacité. Certes, le problème est complexe, mais la diminution impressionnante du nombre de saisies pour la Côte d'Ivoire tend à montrer qu'un plan de lutte peut influer positivement sur cette pression parasitaire. Le renforcement de la surveillance et les avertissements de l'Union européenne à l'égard de la Côte d'Ivoire fin 2014 en sont un exemple patent. La mobilisation des pouvoirs publics du pays, des opérateurs de la filière et l'intervention d'organismes d'appui se sont bel et bien traduites par la réduction du nombre de saisies en Europe, même si le problème n'est pas résolu pour autant.

Mangue — Union européenne — Récapitulatif du nombre de saisies pour cause de mouche du fruit en 2014 et 2015

Origines	Nombre de saisies en 2014	Volumes en 2014 (en tonnes)	Nombre de saisies en 2015	Volumes en 2015 (en tonnes)
Brésil	4	99 314	2	111 511
Burkina Faso	3	3 064	15	4 358
Côte d'Ivoire	62	20 473	10	20 919
Mali	23	3 833	11	3 833
Pérou	8	71 975	4	71 975
Rép. dominicaine	27	11 154	6	11 154
Sénégal	11	10 328	14	10 328
Total toutes origines	**254**	**270 421**	**122**	**280 156**

Source : douanes européennes

La réglementation européenne contre l'introduction sur son territoire d'organismes nuisibles, listés dans l'annexe de la directive 2000/29/CE du Conseil (et mises à jour postérieures) incluant les différentes mouches du fruit non-européennes, apparaît quelque peu hypocrite. Elle implique la destruction pure et simple du lot contaminé. Il n'existe donc aucune échappatoire, la responsabilité étant rejetée sur l'expéditeur. Effectivement, nul n'est censé ignorer la loi !

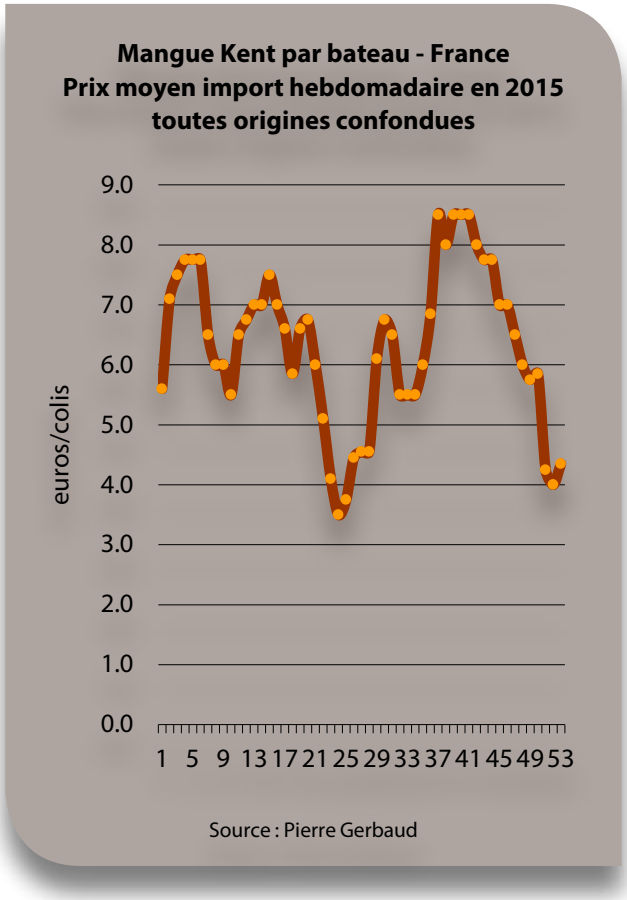
Le système américain est tout autre, même si les interdictions sont de même nature. L'administration américaine est d'autant plus vigilante à

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

l'égard des organismes nuisibles comme la mouche du fruit qu'elle se doit, à l'instar de son homologue européenne, de protéger les cultures fruitières nationales. Mais la réglementation américaine va plus loin que celle en vigueur en Europe. Elle exige, en effet, que les mangues importées sur son territoire aient subi un traitement thermique garantissant l'absence de parasites dans le produit. Pour cela, chaque station de conditionnement des pays fournisseurs se voit imposer la présence d'un représentant de l'USDA chargé de contrôler la mise en œuvre du traitement exigé. En conséquence, les lots de mangue sont importés sans contrôle sur le territoire américain. La seule question que pose ce système, au-delà des lourds investissements requis, réside dans la qualité intrinsèque du produit. Le traitement thermique appliqué n'entraîne-t-il pas des dégradations lors de l'évolution physiologique du fruit ? La progression des volumes importés par les États-Unis semble l'infirmer, à moins que les consommateurs américains soient habitués à déguster des fruits de comportement et de structure différents de ceux distribués en Europe.

Les réglementations en vigueur sur les différents continents ne sont pas appelées à être modifiées. Mais leur comparaison peut inspirer les opérateurs. Il conviendrait peut-être que les intervenants des filières, notamment africaines, étudient de façon plus approfondie et plus pérenne les méthodes les mieux adaptées pour lutter contre les pressions parasitaires, qui entravent les flux commerciaux ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com



Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Campagne mangue en 2015
Bilan par origine

Des origines en développement

Comment va le marché de la mangue ? Bien, merci. Les bonnes nouvelles sont assez rares dans le contexte économique morose actuel pour que nous le soulignions. La progression continuelle des volumes commercialisés en Europe et en Amérique du Nord et les prix pratiqués tout au long de l'année semblent le confirmer. L'Europe importe toujours plus de mangue et totalise en 2015, si l'on ajoute l'Espagne aux origines extra-communautaires, plus de 290 000 tonnes. Le seuil des 300 000 t devient atteignable. L'Amérique du Nord progresse toujours avec 460 000 t importées, pour une population moindre. Le marché européen serait-il donc toujours attractif pour ce produit, avec de nouvelles opportunités d'accroissement ?

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Société Internationale d'Importation - **www.siim.net**

Elle est mûre, savourez-la !

Le spécialiste de l'affinage des fruits

L'expertise du producteur associée au savoir-faire de l'affineur pour vous garantir une mangue soigneusement mûrie et sélectionnée.

Disponible toute l'année!

MATURITÉ GARANTIE
dibra
Fruit of the world
READY TO EAT

OMER-DECUGIS ET FILS
O.D
DEPUIS 1850

PRODUCTEUR - IMPORTATEUR - MÛRISSEUR - DISTRIBUTEUR

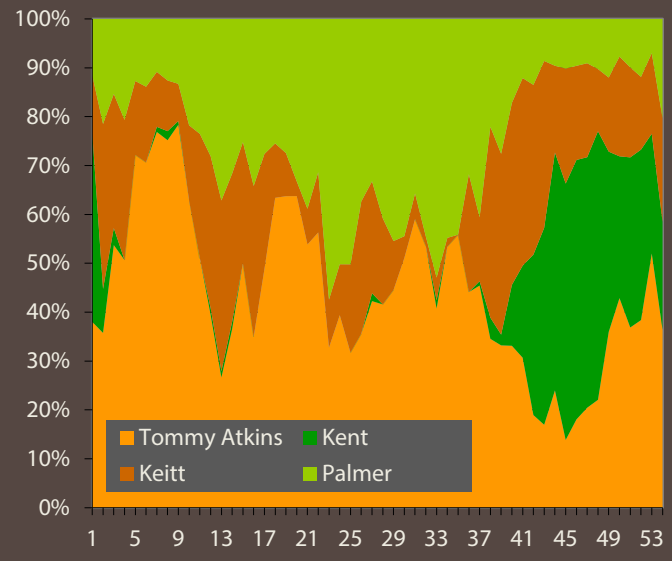
Siège Social - Plateforme de Mûrissage - MIN Rungis - Bât. C3 - D2 - E2, 2-16 rue de Perpignan, Fruileg CP 60431, 94642 Rungis Cedex, France - Tél.: +33 1 45 12 29 60 - Fax : +33 1 45 60 01 29 - E-mail : **dibra@siim.net**

Contenu publié par l'Observatoire de Marché

Brésil
Encore plus fort !

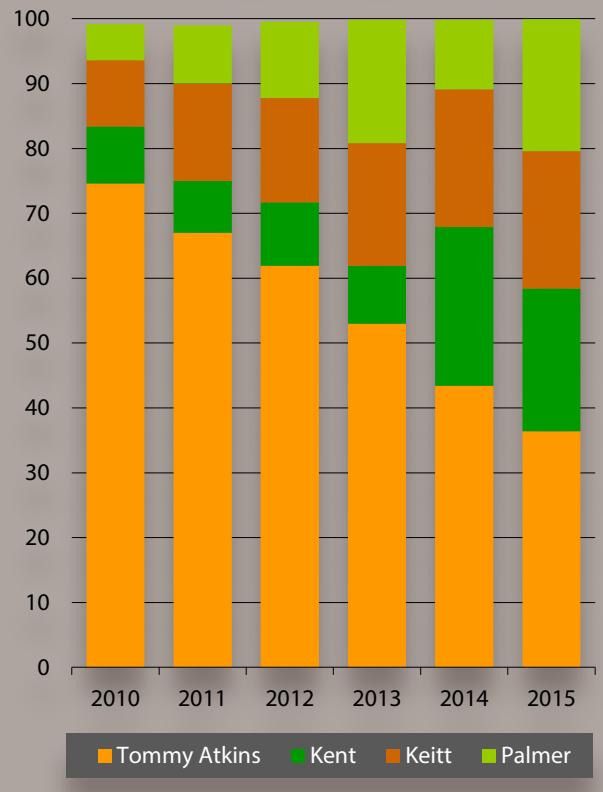
Alors que certaines rumeurs laissaient entendre que la production du Brésil et, par conséquent, ses exportations vers l'Europe fléchissaient, on ne peut que constater qu'il n'en est rien. Bien au contraire, l'origine participe grandement au développement général des volumes vers les marchés européens. Oscillant entre 85 000 et 95 000 t exportées ces dernières années, le Brésil semble passer à la vitesse supérieure. En 2014, il frôlait les 100 000 t exportées vers l'Union européenne. En 2015, il pulvérise une nouvelle fois ses réalisations, en atteignant 111 500 t, soit plus du tiers des mangues commercialisées en Europe. Ce record est à souligner car, parallèlement, il a approvisionné les marchés nord-américains avec 10 000 t de plus que l'année antérieure. Si l'on ajoute à cela le dynamisme de son marché intérieur, qui absorbe non seulement des variétés locales mais aussi de plus en plus de variétés d'exportation, on ne peut que supposer la bonne santé du secteur brésilien.

Mangue - Brésil - Répartition variétale des exportations vers l'Europe en 2015



Semaines / Sources : Brésil, Pierre Gerbaud

Mangue - Brésil
Evolution des exportations par variété (%)



Sources : Brésil, Pierre Gerbaud

Diversification variétale

La Tommy Atkins est restée, en 2015, la variété la plus couramment exportée par les opérateurs brésiliens. Les méthodes culturales, sa productivité, son adaptation aux conditions pédoclimatiques du pays, sa bonne coloration et sa bonne tenue au transport favorisent son exportation tout au long de l'année. Mais son manque de saveur et sa chair plus ou moins fibreuse font que d'autres variétés lui sont préférées. Ainsi, depuis quelques années, on observe une mutation du verger brésilien vers des variétés sans fibre, qui s'est effectuée rapidement si l'on se réfère aux six dernières campagnes. Les Tommy Atkins, qui représentaient encore près de 75 % des mangues exportées du Brésil vers l'Europe en 2010, ne composaient plus que 36 % des envois en 2015. La variété phare du Brésil aurait donc diminué de moitié durant cette période.

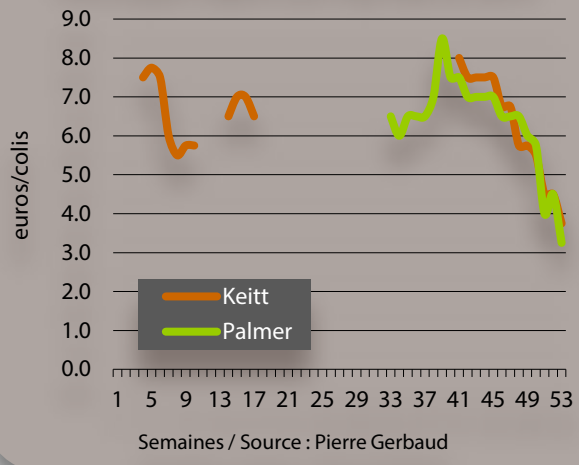
En revanche, les autres variétés dites « sans fibres », marginales en 2010 avec un maximum de 10 % des volumes exportés, se sont considérablement accrues. Les Kent sont passées de 8.8 % en 2010 à 22.0 % en 2015, les Keitt de 10.2 % à 21.2 % et les Palmer de 5.6 % à 20.3 %. Autrement dit, les variétés « sans fibres » représentent aujourd'hui près des deux tiers des exportations brésiliennes. Cette reconversion variétale a été incitée par la demande des acheteurs européens. Les expéditions vers les États-Unis sont, en effet, restées très majoritairement composées de Tommy Atkins. Le traitement thermique exigé par les autorités sanitaires américaines n'y est peut-être pas étranger, la variété résistant sans doute mieux à ce choc physiologique.

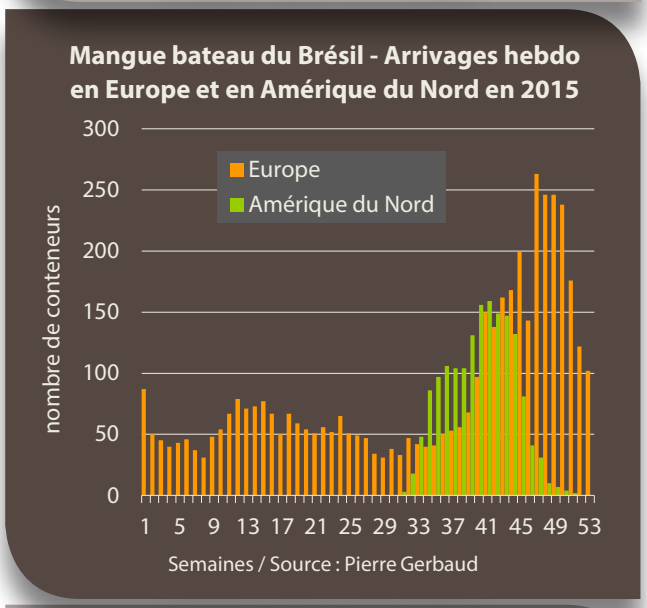
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

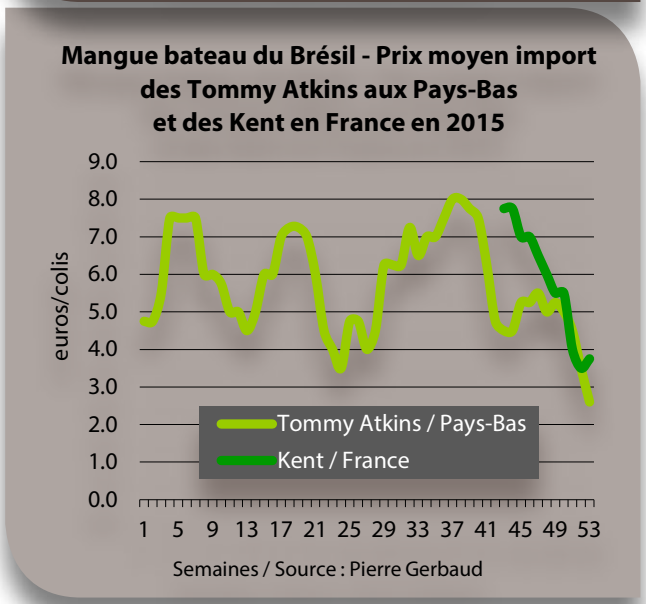
Variations de prix au gré des approvisionnements

La période où les variétés exportées sont les plus diverses correspond aux flux les plus importants de septembre à décembre, quand les Tommy Atkins connaissent leur plus bas niveau, alors que se développent les envois de Palmer, Keitt et Kent. Cette dernière variété est la plus concentrée dans le temps, entre octobre et début janvier. L'apparition massive de volumes de Kent en octobre influe sur les prix qui fléchissent généralement, entraînant ceux des deux autres variétés qui se déprécient tout aussi rapidement et souvent à des niveaux inférieurs. En quelques années, la Tommy Atkins a été reléguée au rang de variété d'appoint. Néanmoins, elle demeure importante dans le calendrier général du Brésil, lui permettant d'être présent douze mois sur douze sur les marchés européens.

Si le cours des Kent s'est effondré en fin d'année du fait des importants volumes expédiés sur une courte période et du démarrage précoce de la campagne péruvienne, celui des Tommy Atkins a été nettement plus fluctuant. Trois pics au-dessus de 6.00 euros/colis ont ponctué la campagne du Brésil et ont révélé des ruptures d'approvisionnement du marché européen plus ou moins prolongées. Le premier pic, sans doute le plus surprenant car improbable, s'est étendu de mi-janvier à mi-février et correspondait au démarrage tardif du Pérou début 2015. Généralement à cette période, le prix des Tommy Atkins est au plus bas face aux grosses quanti-







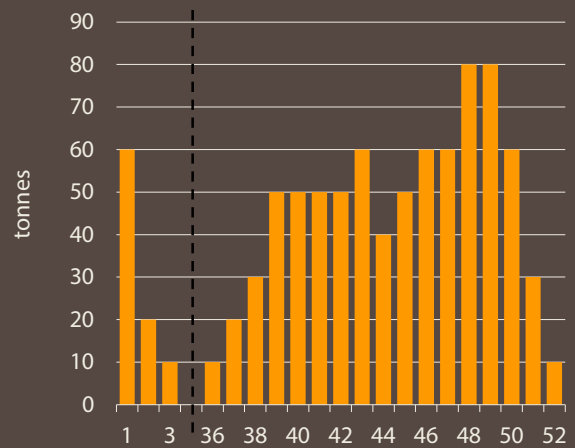
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

tés expédiées par le Pérou. Ce ne fut pas le cas en 2015 en raison du retard de la production péruvienne. Le second pic est intervenu de mi-avril à mi-mai, période toujours délicate entre la fin de campagne du Pérou et le début de celle d'Afrique de l'Ouest. Le retrait rapide du Pérou et le démarrage tardif de la Côte d'Ivoire ont ouvert une fenêtre commerciale au Brésil.

Enfin, le troisième pic de mi-juillet à mi-octobre est plus difficile à expliquer, au moins dans sa première moitié, dans la mesure où les envois du Sénégal, d'Israël et de République dominicaine ont été plus importants que les années précédentes jusqu'à fin août. La consommation serait-elle plus dynamique en cette période estivale ? En septembre et jusqu'à mi-octobre, le marché européen était, de fait, sous-approvisionné en raison du retard de production des Kent du Brésil. La période la plus difficile pour les mangues brésiliennes fut celle de fin mai à fin juin où le cumul des arrivages, notamment d'Afrique, engorgeait le marché européen. Les Tommy Atkins du Brésil se heurtaient à la vive concurrence des Kent largement disponibles à bas prix et leur cours plongeait alors en deçà de 4.00 euros/colis durant plusieurs semaines.

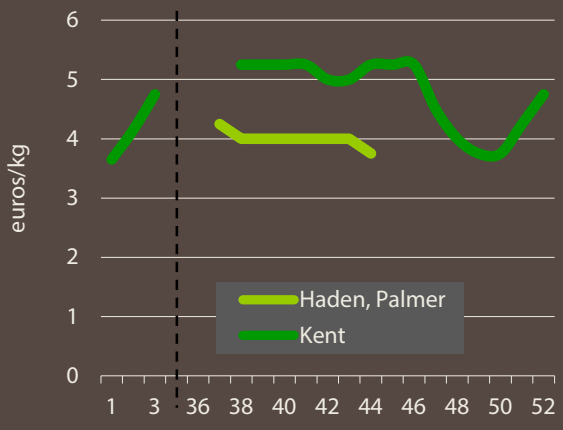
En dépit de difficultés en juin et décembre, la campagne du Brésil a été somme toute positive, si l'on en juge par les prix de vente obtenus par la majorité des quantités exportées vers l'Europe. La progression des tonnages tant en Europe qu'en Amérique du Nord conforte le Brésil dans son rôle de leader dans le domaine de la mangue. La synergie favorisée par la large gamme de fruits et légumes exportés par ce pays contribue fortement à sa position d'origine incontournable dans l'approvisionnement européen.

Mangue avion du Brésil
Arrivages hebdomadaires en France en 2015



Semaines / Source : Pierre Gerbaud

Mangue avion du Brésil
Prix moyen import des Kent
et autres variétés en France en 2015



Semaines / Source : Pierre Gerbaud

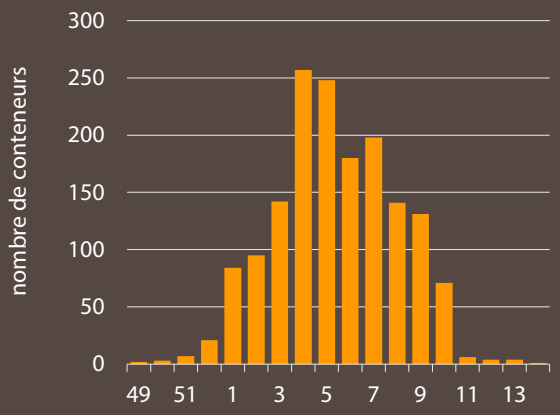
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Pérou
Une meilleure campagne 2015

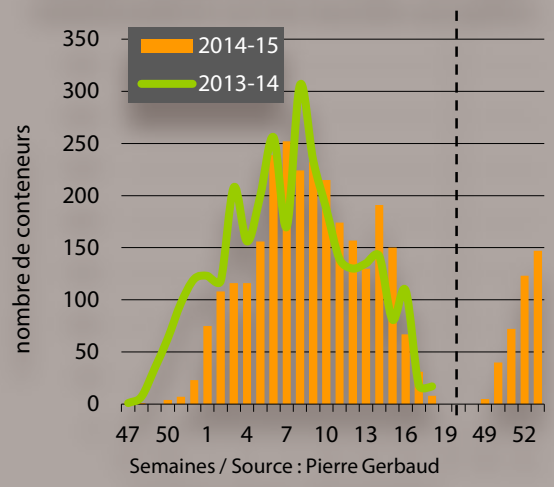
D'importantes variations de prix pour les mangues bateau

Après une campagne 2013-14 difficile, où les prix avaient été particulièrement bas durant la première moitié de saison, période de forte exportation, la campagne 2014-15 du Pérou démarrait sous de meilleurs auspices. Non que les volumes aient été moindres. Tout au contraire, puisqu'il exportait vers l'Europe les plus importantes quantités de son histoire, avec 78 300 t contre 72 000 t en 2014. Le calendrier et la répartition des volumes ont favorisé ce déroulement plus adéquat. Le caractère assez tardif de la campagne a permis d'éviter le choc toujours désastreux avec la fin de saison du Brésil, comme ce fut le cas l'année précédente. Les premiers arrivages en seconde quinzaine de décembre 2014 ont été très modérés et ont pris le relais de l'offre brésilienne parvenue en fin de période. La passation entre les deux origines s'est donc effectuée de façon harmonieuse, le Pérou comblant progressivement la diminution des expéditions brésiliennes avant de les remplacer totalement. En janvier-février 2015, le prix des mangues péruviennes atteignait des sommets, alors qu'il était abyssal à la même période l'année précédente (3.00 euros/colis, voire moins). Il se stabilisait entre 7.50 et 8.00 euros/colis, niveau rarement approché à cette époque de l'année, alors que les volumes se développaient progressivement. En seconde quinzaine de février et début mars, la situation était plus tendue avec le pic des livraisons péruviennes, à un rythme de 200 à 250 conteneurs par semaine. Le cours fléchissait mais demeurait satisfaisant (entre 5.50 et 6.00 euros/colis). Dès la deuxième semaine de mars, l'annonce d'une fin de campagne rapide du Pérou et d'un démarrage tardif de l'Afrique de l'Ouest entraînait une reprise des cours. Certes, les livraisons péruviennes diminuaient autour de 150 conteneurs par semaine, mais le marché restait correctement approvisionné par le Brésil qui faisait son retour avec des quantités en progression surtout constituées de Tommy Atkins moins recherchées. Le cours des mangues du Pérou se redressait ainsi jusqu'aux fêtes de Pâques, à des niveaux soutenus de l'ordre de 7.50 euros/colis. Il fléchissait de nouveau par la suite et jusqu'en fin de campagne, début mai, à des niveaux encore fermes (6.50 euros/colis) en dépit d'une qualité moindre.

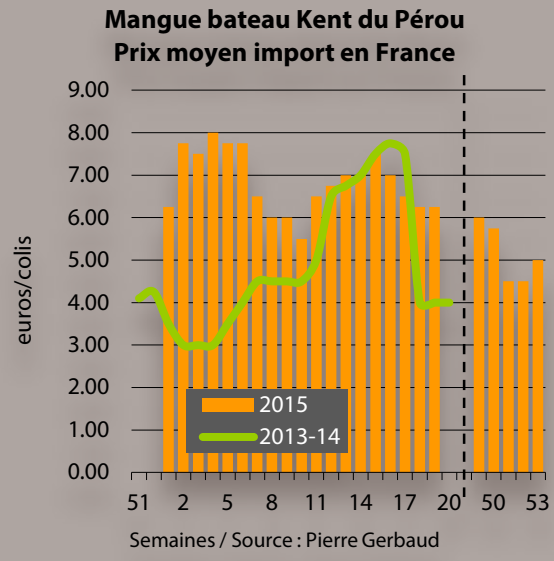
Mangue bateau du Pérou - Arrivages hebdo en Amérique du Nord en 2014-15



Mangue bateau Kent du Pérou - Arrivages hebdomadaires sur les marchés européens



Mangue bateau Kent du Pérou Prix moyen import en France



Fin 2015, la nouvelle campagne d'exportation du Pérou débutait dans de moins bonnes conditions, réitérant à un degré moindre le scénario de 2013-14. En effet, les expéditions s'avéraient plus précoces et se développaient rapidement dès début décembre, alors que les livraisons du Brésil étaient encore importantes. Le cumul de volumes des deux origines entraînait les cours à la baisse, passant de 6.00 euros/colis pour les premières réceptions à 4.50 euros/colis dès mi-décembre, niveau qui allait se maintenir tout au long de janvier 2016.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

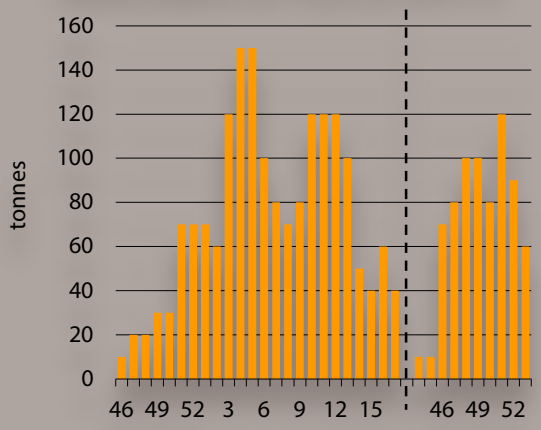
Une campagne avion plus stable

A l'instar de la campagne bateau, les premières mangues avion du Pérou étaient mises en vente précocement dès mi-novembre 2014. En revanche, les prix demeuraient assez soutenus, entre 4.50 et 5.50 euros/kg, fluctuant au gré de l'importance des volumes réceptionnés. En décembre et janvier, ils se stabilisaient autour de 4.50 euros/kg, compte tenu du chevauchement des campagnes du Pérou et du Brésil qui se traduisait par un excès d'offre au regard de la demande, modérée à cette période. De mi-février à début mars, les cours se raffermissaient et dépassaient les 5.00 euros/kg. En mars, les volumes s'accroissaient alors que la demande restait stable, provoquant des stockages. L'évolution de la maturité des fruits nécessitait des ventes rapides, s'accompagnant inévitablement de concessions tarifaires. Juste avant les fêtes de Pâques, les prix se redressaient sensiblement du fait d'une demande plus prononcée, alors que les volumes s'amenuisaient jusqu'en fin de campagne en seconde quinzaine d'avril.

La campagne 2015-16 a démarré précocement début novembre et s'est rapidement heurtée aux amples livraisons du Brésil, provoquant la chute des cours des deux origines. Contrairement aux envois par bateau, dont les délais de transport génèrent une longue inertie sur les fluctuations de prix, les expéditions par avion sont plus rapidement ajustables. Mi-décembre, la réduction drastique des livraisons du Brésil laissait le champ libre aux produits péruviens, dont les prix se redressaient à la veille des fêtes de fin d'année, période bénéficiant généralement d'une demande plus intense.

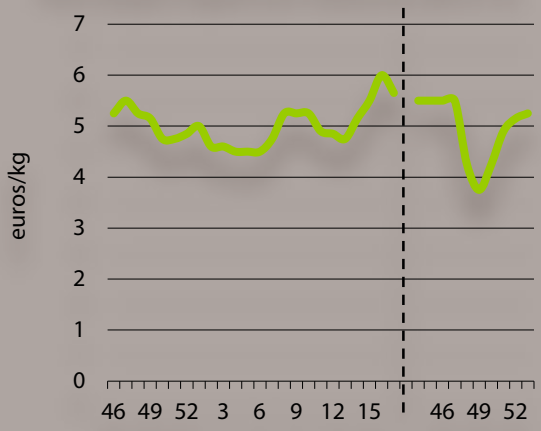
L'entame de campagne semble rester le point le plus délicat pour le Pérou, qui est le second fournisseur de mangue de l'Union européenne. Les démarrages précoces lui sont particulièrement défavorables, compte tenu du poids de son rival brésilien au moment de la transition entre les deux origines. En revanche, la fin de saison apparaît plus aisée du fait du démarrage assez tardif de la campagne ouest-africaine depuis plusieurs années. Une diversification variétale pourrait peut-être combler le relatif sous-approvisionnement d'avril.

Mangue avion du Pérou - Arrivages hebdomadaires en France en 2014-15



Semaines / Source : Pierre Gerbaud

Mangue avion Kent du Pérou Prix moyen import en France en 2014-15



Semaines / Source : Pierre Gerbaud

Afrique de l'Ouest
L'irrésistible ascension

La forte progression des volumes d'Afrique de l'Ouest observée depuis plusieurs années s'est poursuivie en 2015. Entraînés par la Côte d'Ivoire, principale origine exportatrice de la région, le Mali et le Burkina Faso ont également atteint, cette année, leur plus haut niveau d'exportation. Totalisant à elles trois près de 33 000 t en 2015, ces origines avaient exporté 24 200 t en 2013 et 27 400 t en 2014. Certes, la Côte d'Ivoire reste le moteur de cette progression avec 23 000 t, mais les pays voisins ont aussi participé à cet élan avec une augmentation de 1 000 t pour le Burkina Faso et de 2 000 t pour le Mali. En dépit de leur localisation enclavée, ces deux pays confortent leur place de fournisseurs réguliers du marché européen.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

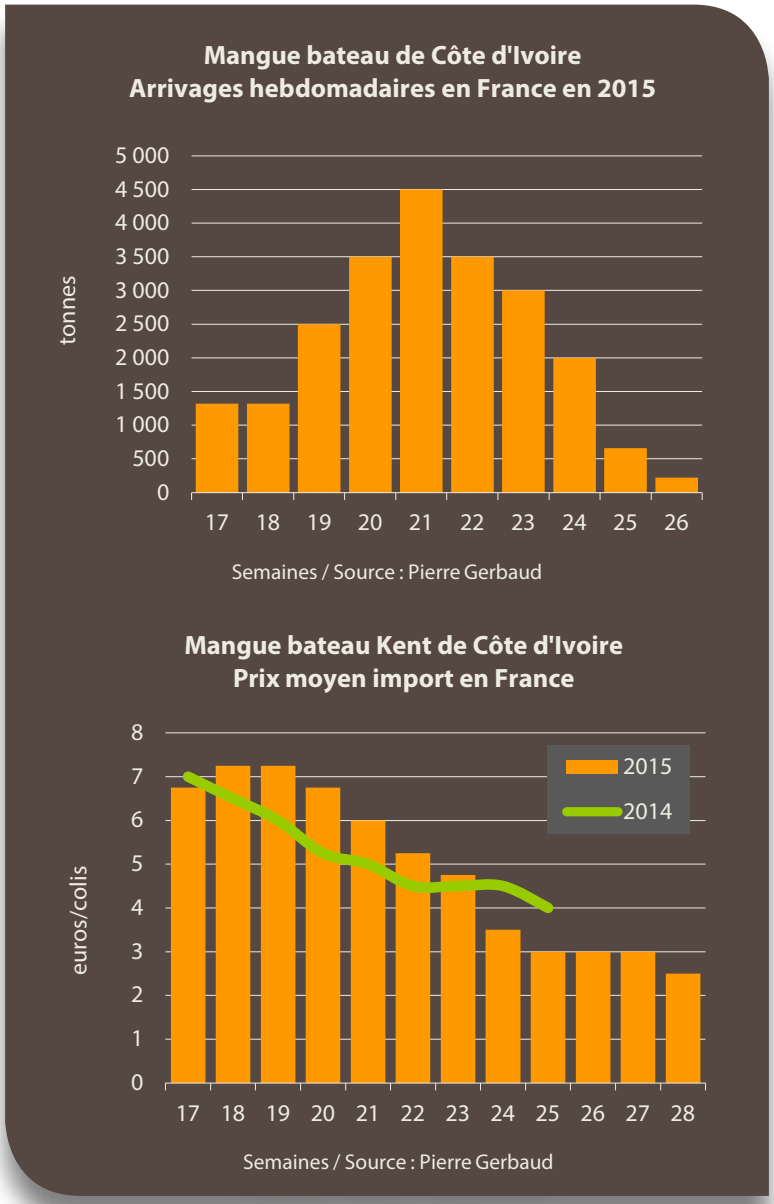
Côte d'Ivoire
Campagne sous haute surveillance

A l'automne 2014, face à la forte augmentation des interceptions pour cause de mouche du fruit, les services phytosanitaires de la Commission européenne demandaient à la Côte d'Ivoire d'établir promptement un programme de lutte efficace. En dépit du faible délai avant le démarrage de la campagne suivante, l'administration ivoirienne ainsi que les opérateurs de la filière se mobilisaient afin d'apporter une réponse. Compte tenu de la gravité de la situation qui pouvait entraîner, à terme, un embargo de l'origine, les intervenants de la filière ivoirienne parvenaient à proposer et à mettre en œuvre un plan de lutte :

- L'administration ivoirienne, appuyée par le PIP, élaborait un programme de lutte contre la prolifération parasitaire, assorti de formations sur le terrain. Il était complété par des distributions aux producteurs de produits de traitement et de moyens d'épandage. Les services phytosanitaires étaient renforcés pour limiter les envois de fruits infestés. Les exportations de fruits par les voyageurs étaient aussi prohibées.
- Les professionnels de la filière participaient également à cet effort commun en améliorant leur organisation dans les stations de conditionnement. Là encore, des formations sur la détection des piqûres de mouche étaient dispensées.

Il était d'autant plus urgent de prendre ces mesures, qu'au niveau européen, les modalités de contrôle étaient intensifiées, notamment aux Pays-Bas et en Belgique où des audits communautaires des services phytosanitaires avaient laissé entrevoir quelques défaillances.

Ce coup de semonce aura, semble-t-il, été bénéfique à la filière ivoirienne, au vu de la réduction drastique du nombre d'interceptions durant la campagne 2015. En effet, seulement dix ont été comptabilisées par les services de la Commission européenne, contre 64 en 2014. Même si le nombre d'interceptions a été supérieur à celui toléré par les services de la Commission européenne (5), les progrès sont frappants. Ce résultat probant ainsi que la poursuite et l'intensification de la lutte engagée devraient éloigner le risque de sanctions plus lourdes à l'égard du plus important fournisseur ouest-africain de l'UE.



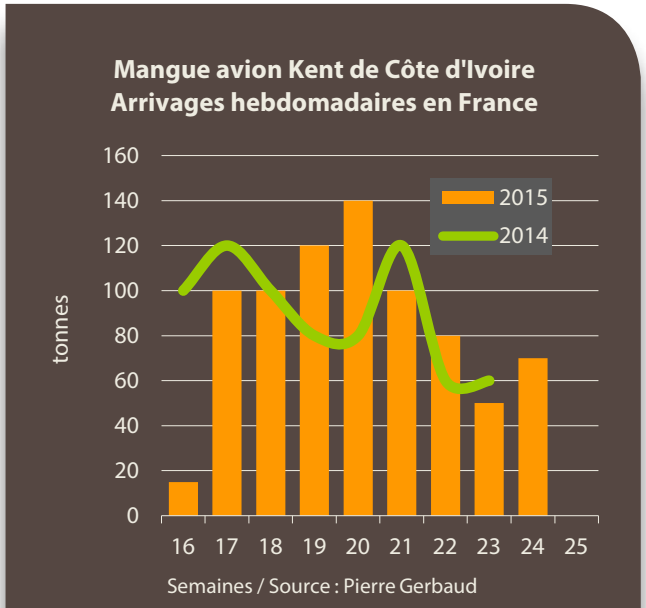
Une campagne bateau dense et concentrée

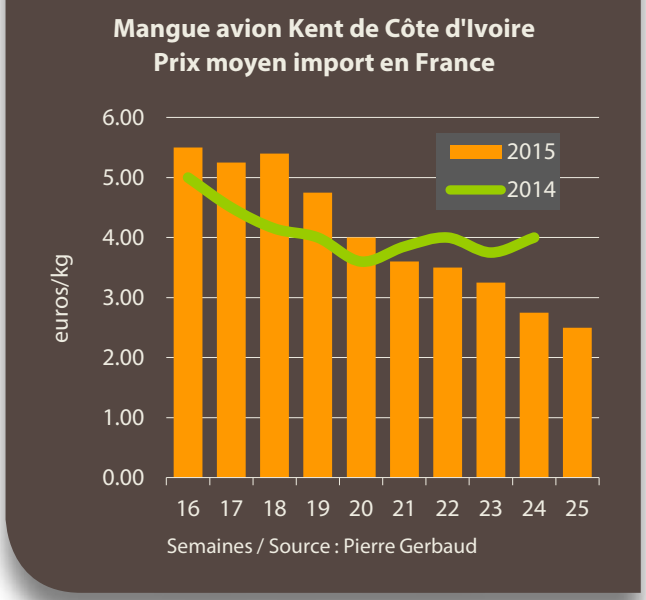
Contrairement aux années précédentes où les exportations débutaient sur concertation des professionnels lorsque les fruits étaient jugés physiologiquement mûrs, les pouvoirs publics ivoiriens ont décidé, cette année, de promulguer une date de début de récolte dans le but d'éviter l'envoi de fruits immatures et, par là même, de ternir l'image de l'origine dès le début de campagne. Elle a ainsi été fixée au 20 mars, décision arbitraire, semble-t-il, dans la mesure où la majorité des fruits n'avaient apparemment pas atteint un point de coupe optimal. En fait, cette date a sans doute été choisie pour permettre l'exportation de mangues Amélie, théoriquement plus précoces, au moment où le marché européen était relativement sous-approvisionné du fait de la diminution rapide des livraisons du Pérou arrivé en fin de saison. En réalité, la maturation des Amélie n'était pas nettement plus avancée que celle des Kent. Aussi, à part quelques conteneurs d'Amélie de qualité moyenne récep-

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

tionnés courant avril, le réel démarrage de la campagne s'est effectué en première décade d'avril, assurant un début de commercialisation en fin de mois. Bénéficiant d'un marché peu approvisionné après la disparition des mangues péruviennes, les fruits de Côte d'Ivoire se sont écoulés de façon fluide tout au long du mois de mai, à des prix soutenus mais en déclin progressif, de 7.00 euros/colis de moyenne en début de période à 5.00 euros/colis fin mai. Sous l'effet d'un approvisionnement massif en peu de temps, les fruits réceptionnés étaient stockés de façon plus ou moins prolongée, entraînant une dégradation qualitative. La concentration de la campagne ivoirienne n'est pas un fait nouveau. Ainsi, 73 % des volumes totaux ont été livrés durant le seul mois de mai en 2015. En dépit d'une assez bonne répartition sur les différents marchés européens, les mangues de côte d'Ivoire ont vu leur cours fléchir mi-juin, pour se stabiliser autour de 3.00 euros/colis. Les derniers lots s'écoulaient en première quinzaine de juillet à prix inférieurs. A part les quelques envois d'Amélie en début de campagne et de Keitt en juin, la Côte d'Ivoire n'a exporté que des Kent.

Contrairement à l'année précédente, les fruits ivoiriens se sont mieux vendus en première partie de campagne et ont vu leur prix se détériorer fortement en seconde moitié. Le marché a peut-être atteint là les limites de sa capacité d'absorption, sachant que la consommation de fruits tropicaux se réduit à cette période du fait de la présence massive de fruits de saison, souvent moins chers et plus habituels pour le public. Concentration de l'offre et fluidité du marché sont généralement antinomiques. La Côte d'Ivoire se trouve toujours tributaire des démarrages assez tardifs et des risques réels de dégradation qualitative des fruits des arrivages de juin. Cette origine reste donc coincée entre la maturité physiologique des fruits et l'arrivée des pluies en seconde quinzaine de mai, souvent synonyme de développements fongiques. Si la filière est parvenue à endiguer le problème de l'infestation de la mouche du fruit, qui illustre bien l'importance qui lui est accordée, pourquoi ne parviendrait-elle pas à améliorer la qualité des mangues de fin de campagne ?





Mangue avion : une campagne contrastée

La campagne d'exportation par avion a suivi à peu près le même profil que la campagne bateau, mais avec un léger décalage dans le temps. Elle s'est étendue de mi-avril à mi-juin, comme l'année précédente. Les premiers arrivages ont été réceptionnés en semaine 16, après les fêtes de Pâques. Compte tenu d'une soudure difficile entre le Pérou et l'Afrique de l'Ouest, ces produits se sont bien valorisés au cours des cinq premières semaines de campagne, les cours fléchissant de 5.50 à 4.00 euros/kg en seconde quinzaine de mai. La deuxième partie de campagne s'est caractérisée par des prix à la baisse, jusqu'à 2.50 euros/kg en fin de campagne. A l'instar des années précédentes, les opérateurs ivoiriens ont compensé le démarrage tardif des envois par bateau par des envois importants par avion. Les volumes se sont développés très rapidement, comblant tout d'abord le déficit de fruits sur le marché avec des prix élevés. Le rythme des livraisons

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

s'est maintenu à un niveau élevé, dépassant rapidement les capacités d'absorption du marché. L'accumulation de volumes qui s'écoulaient plus difficilement, notamment en raison de l'arrivée des fruits de saison (précoces cette année suite à un hiver peu marqué), a enclenché le cycle mévente/stockage/dégradation qualitative (maturité avancée)/baisse des cours. La concurrence des autres origines ouest-africaines, qui expédiaient les mêmes produits à la même période, ne faisait qu'accentuer ce cycle, qui s'est terminé par des ventes de dégagement et une désaffection de l'origine par la clientèle qui reportait ses achats vers les fruits de saison ou les mangues d'autres origines. On peut estimer que, sur un millier de tonnes expédiées, un tiers a été vendu à des prix inférieurs à 4.00 euros/kg, seuil en deçà duquel les résultats économiques sont affectés.

Mali

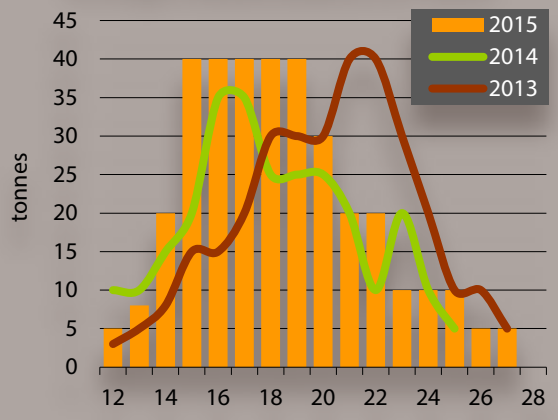
Nouveau score

Avec près de 6 000 t exportées en 2015, le Mali a atteint son meilleur score sur le marché européen. Sur ce total, on estime à environ 800 t la part des fruits expédiés par avion et à plus de 5 000 t les envois par bateau via Abidjan ou Dakar.

Mangue avion : une campagne linéaire

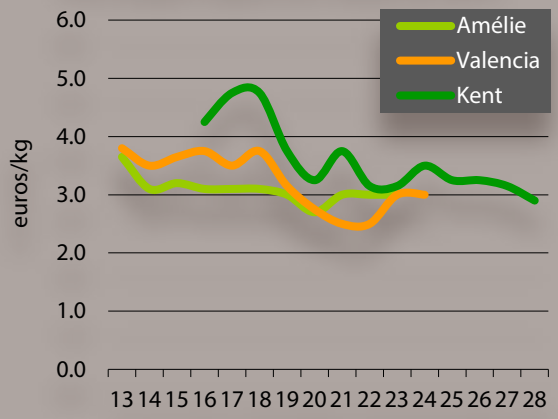
Plus précoce, la campagne du Mali a débuté en seconde quinzaine de mars, avec toutefois une semaine de retard par rapport à 2014. Les premiers envois étaient composés d'Amélie et de Valencia. Comme les volumes du Pérou étaient modérés à cette période, ces mangues se sont vendues entre 3.50 et 4.00 euros/kg à la veille des fêtes de Pâques. Les Amélie, alimentant des circuits de distribution plutôt ethniques, se sont régulièrement vendues autour de 3.00 euros/kg jusqu'au début juin. Les Valencia se négociaient à un prix plus élevé en début de campagne (entre 3.50 et 4.00 euros/kg), alors que le marché recevait peu de Kent. Par la suite, leur cours fléchissait avec l'apparition des Kent, dont la forte présence au cœur du mois de mai faisait plonger le cours des Valencia en deçà de 3.00 euros/kg. Les derniers lots expédiés fin mai retrouvaient des prix légèrement plus fermes. La campagne malienne de Kent démarrait en même temps que celle de Côte d'Ivoire, en semaine 16. Cette variété prenait rapidement les devants sur le marché européen. Les premières expéditions se vendaient entre 4.00 et 4.50 euros/kg, mais ces prix se dégradaient rapidement sous l'effet de la présence massive des fruits ivoiriens. Ils se stabilisaient entre 3.00 et 3.50 euros/kg jusqu'en fin de campagne, début juillet. L'arrêt des envois de Côte d'Ivoire ne provoquait pas de raffermissement des cours, comme ce fut parfois le cas, en raison de la moindre qualité des fruits et de la concurrence plus marquée et plus précoce du Sénégal et du Mexique.

Mangue avion du Mali
Arrivages hebdomadaires en France



Semaines / Source : Pierre Gerbaud

Mangue avion du Mali
Prix moyen import en France en 2015

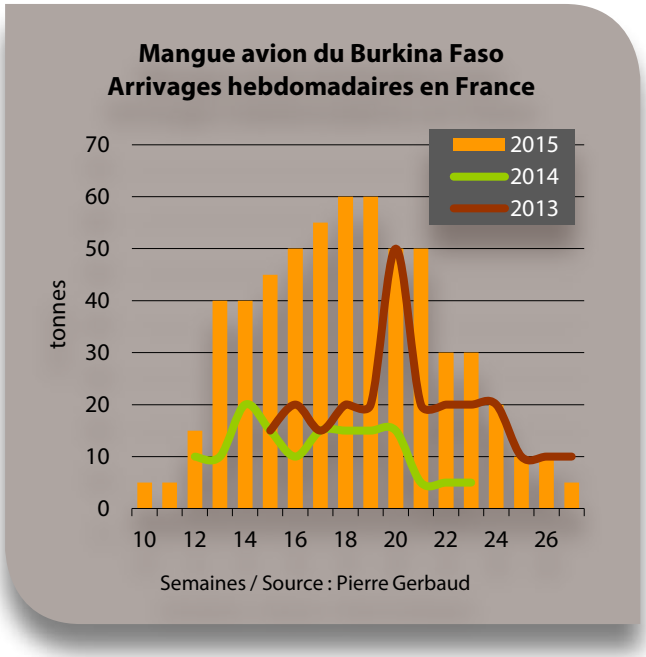


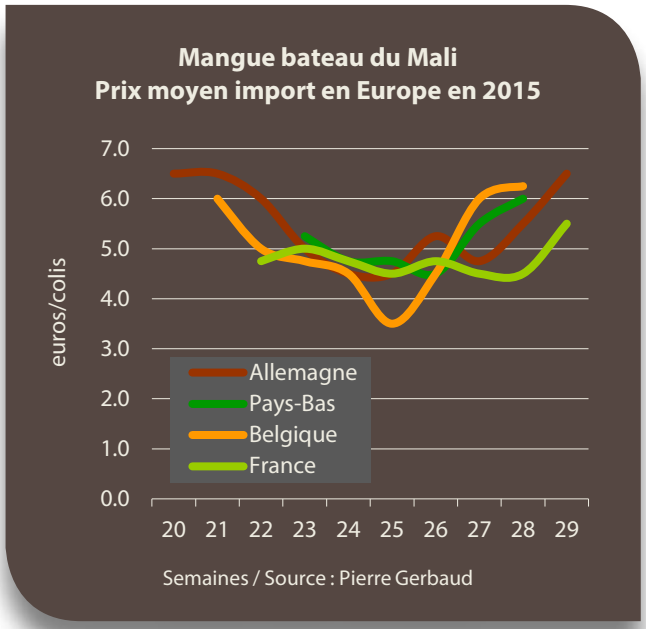
Semaines / Source : Pierre Gerbaud

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Une campagne maritime plus ample

Comme déjà souligné plus haut, les volumes maliens expédiés par bateau se sont nettement accrus cette année, avec environ 2 000 t de plus que l'année précédente. La campagne du Mali s'est étendue de la deuxième semaine de mai à mi-juillet et a connu des cours suivant peu ou prou la même évolution sur les différents marchés européens où elle était répartie d'égale façon. S'établissant autour de 6.00 euros/colis pour les premiers envois, ils s'érodaient rapidement à 4.50-5.00 euros/colis fin mai et en juin sous l'effet des volumes globaux du Mali, mais également du Burkina Faso et surtout de Côte d'Ivoire. Ce n'est qu'en première quinzaine de juillet que les prix se raffermissaient et revenaient presque à leur point de départ, avec la fin de la campagne de Côte d'Ivoire et les livraisons encore peu marquées du Sénégal. Le caractère un peu plus tardif de la production du Mali permettait de trouver une fenêtre commerciale plus favorable. Globalement, la comparaison des courbes de prix de 2014 et de 2015 fait apparaître des cours en perte de vitesse d'une année sur l'autre, vraisemblablement due à l'augmentation des volumes commercialisés. Le Mali reste une origine complémentaire de la Côte d'Ivoire de par son enclavement qui rend plus complexe la logistique d'évacuation des produits et majore les coûts d'acheminement. Néanmoins, en jouant sur le caractère plus ou moins précoce de sa production et en diversifiant les marchés destinataires, le Mali trouve des créneaux de commercialisation valorisant ses produits.





Burkina Faso
Un meilleur ancrage européen

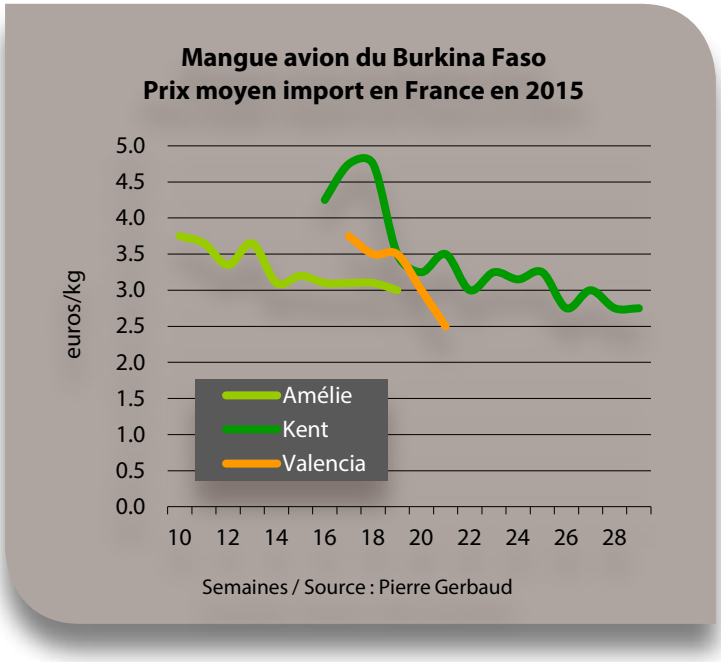
Une campagne avion allongée

Le Burkina Faso a amplifié sa présence sur les marchés européens au cours de la campagne 2015, avec plus de 4 000 t expédiées contre 3 000 t en 2014, mais avec une répartition similaire : 22 % par avion et 78 % par bateau. Profitant des bonnes conditions de marché en Europe, les exportateurs burkinabés ont joué sur la légère précocité de leur récolte pour livrer leurs premiers volumes dès la semaine 10 (début mars), soit trois semaines avant le Mali et six avant la Côte d'Ivoire. Certes, les quantités étaient limitées et essentiellement composées d'Amélie. Mais, sur un marché demandeur, elles se sont vendus à plus de 3.50 euros/kg durant le premier mois de commercialisation, baissant par la suite autour de 3.00 euros/kg du fait du développement de l'offre ouest-africaine et de la concurrence de variétés plus recherchées. En semaine 16 débutait la commercialisation des Kent, avec des prix élevés en seconde quinzaine d'avril avant l'arrivée massive des fruits ivoiriens. Partant de 4.50 euros/kg, le prix ne cessait de fléchir jusqu'en fin de campagne, autour de 3.00 euros/kg. On notera l'allongement de la campagne jusqu'en semaine 29 en 2015, alors que traditionnellement elle s'achevait trois semaines plus tôt. Si certaines entreprises expédient encore des fruits de qualité standard, d'autres parviennent à valoriser leurs produits par une sélection rigoureuse et une présentation qui n'a rien à envier aux marques les plus renommées des origines voisines. Les exportateurs burkinabés ont complété leur gamme avec quelques envois de Valencia de mi-avril à mi-mai. Réceptionnées en même temps que les Kent, elles se sont généralement assez mal vendues, les prix chutant de 4.00 euros/kg à 2.50 euros/kg.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

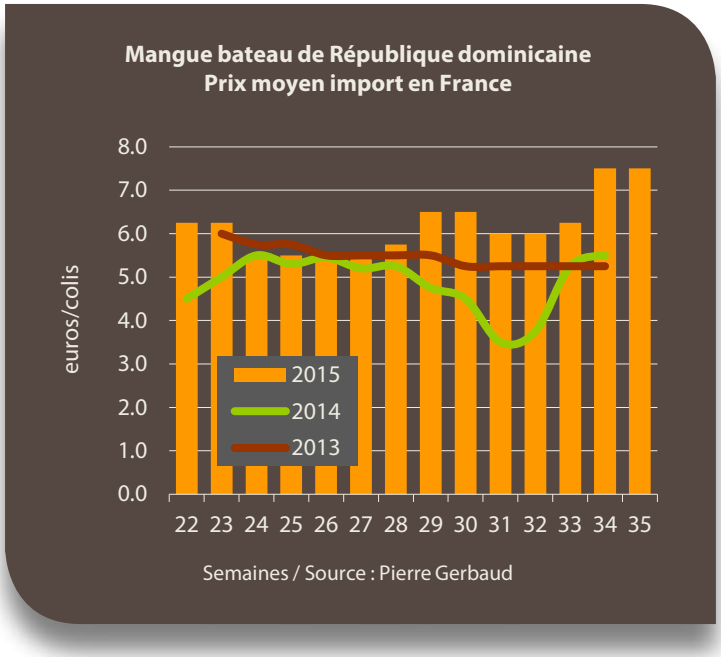
Une campagne bateau rapide

Concentrées de mi-mai à mi-juin, les expéditions par bateau du Burkina Faso ont subi la forte concurrence des autres origines ouest-africaines. De 5.00 à 6.00 euros/colis en seconde quinzaine de mai, les prix chutaient entre 4.00 et 4.50 euros/colis en première quinzaine de juin, subissant le poids des tonnages ivoiriens et maliens encore disponibles. Le handicap logistique pour l'exportation intercontinentale contribue à freiner les envois vers l'Europe, en dépit du développement des volumes en 2015. Aussi les opérateurs du Burkina Faso se tournent-ils vers d'autres opportunités commerciales qui paraissent également intéressantes, comme le label bio, mais surtout la mangue séchée et le commerce régional qui a décuplé ces dernières années.



République dominicaine
Toujours plus haut

La République dominicaine a battu un nouveau record en 2015 avec une augmentation de ses exportations de 2 000 t par rapport à 2014, totalisant 13 000 t exportées vers l'Europe. La fermeture, au printemps, des frontières des États-Unis pour les mangues dominicaines en raison des risques d'infestation par la mouche méditerranéenne (fermeture levée depuis) pouvait laisser croire à un basculement massif des tonnages vers le marché européen. Mais cet événement n'a pas ou peu influencé la répartition des volumes, les États-Unis n'important traditionnellement que des quantités marginales. Le développement des volumes dirigés vers l'Europe découle bien d'une volonté de progression sur ce marché. Présentes de fin mai à fin août, les mangues dominicaines renforcent l'offre disponible durant la période estivale. Comme pour Porto Rico, il s'agit essentiellement de Keitt. Elles sont dirigées principalement vers les circuits de distribution intégrés, auxquels elles offrent une alternative aux mangues de fin de campagne d'Afrique de l'Ouest, du Brésil et d'Israël. Peu à peu, et en dépit de problèmes phytosanitaires et logistiques, les mangues dominicaines confortent leur part de marché sur les marchés européens. Autour de 5.50 euros/colis de fin mai à mi-juillet durant la période de confrontation avec les mangues africaines, elles se sont vendues à prix raffermis de mi-juillet à mi-août, entre 6.00 et 6.50 euros/colis. En fin de campagne en seconde quinzaine d'août, leur cours progressait dans un contexte d'approvisionnement en diminution, avec la fin de saison du Sénégal et le fléchissement des livraisons israéliennes. Moins versatile que l'année précédente, le cours des mangues dominicaines s'est situé à un niveau supérieur tout au long de la campagne, entre 5.50 et 7.00 euros/colis.



Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

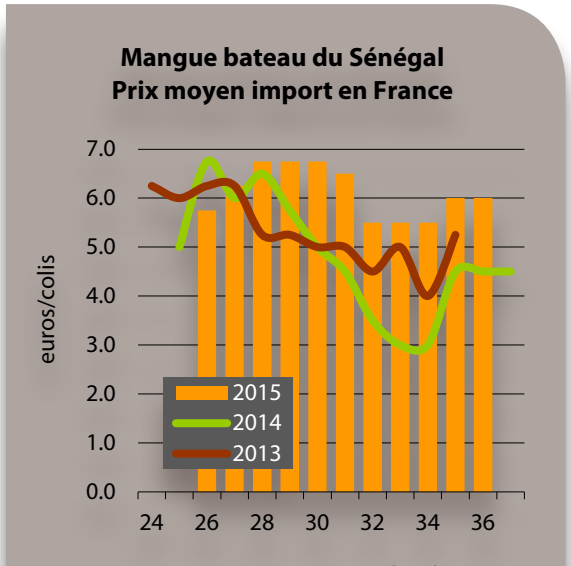
Sénégal
Toujours en progression

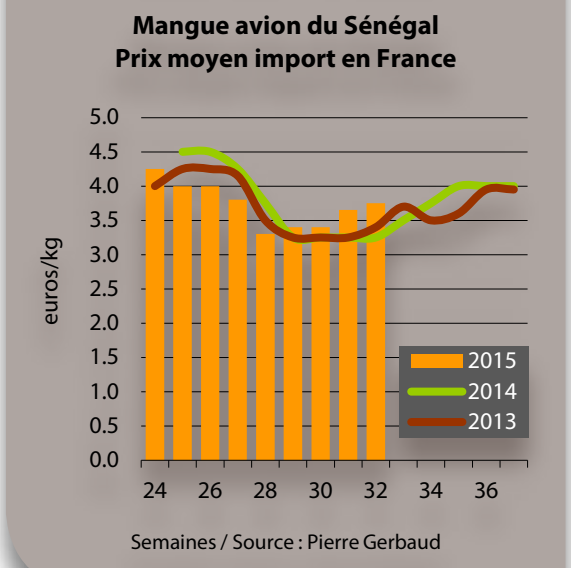
En 2014, le Sénégal avait dépassé le seuil des 10 000 t exportées vers l'Europe (10 300 t), record historique pour l'origine. Cette progression, au regard des 6 000 à 8 000 t traditionnellement expédiées, pouvait être considérée soit comme une exception due à une année particulièrement favorable, soit comme le signe d'un développement plus durable. Ce qui semble bien être le cas. En effet, les 11 500 t exportées en 2015 confirment l'évolution de la filière sénégalaise. Certes, la progression est moins importante qu'entre 2013 et 2014, mais le mouvement est là. Les quantités expédiées ont progressé de façon ininterrompue depuis six ans et ont même doublé. Le Sénégal se hisse donc dans le club des dix origines fournissant des mangues aux marchés européens.

En 2015, la campagne du Sénégal a été un peu plus précoce, commençant en deuxième semaine de juin, soit une semaine plus tôt qu'en 2014. Ce sont les envois par avion qui ont initié la campagne, avec des volumes en rapide progression. Leur cours s'est maintenu autour de 3.50-4.00 euros/kg durant toute la campagne, qui s'est prolongée jusqu'à début août. Les risques de développement fongique en fin de campagne ont incité les opérateurs à suspendre leurs expéditions.

En 2014, les envois par avion et bateau du Sénégal avaient été simultanés, montrant une précocité marquée. En 2015, les premiers conteneurs n'ont été mis en marché que deux semaines après les livraisons aériennes. Ainsi, les mangues bateau ont été proposées fin juin. Cette arrivée un peu plus tardive a été plutôt bénéfique, car des stocks de Côte d'Ivoire étaient encore disponibles courant juin et leur qualité dégradée générait une tendance à la baisse des prix. Les fruits du Sénégal arrivaient alors que le marché s'allégeait, autorisant des mises à prix autour de 6.00 euros/colis. La modération des apports de Kent à cette période permettait rapidement le raffermissement du cours des mangues du Sénégal, qui frisait les 7.00 euros/colis pendant tout juillet. En août, il fléchissait autour de 5.50 euros/colis de moyenne, prix nettement supérieur à celui de la campagne précédente à la même période où il plongeait à 4.00 euros/colis, puis 3.00 euros/colis. Le mois d'août est une période sensible pour les produits du Sénégal avec l'arrivée de précipitations, synonymes d'attaques fongiques. Cela s'est traduit par un élargissement des fourchettes de prix, avec des prix hauts pour les fruits de qualité supérieure et des prix bas pour ceux dont la qualité se détériorait. Au tournant d'août-septembre, l'absence de Kent entraînait un raffermissement des prix autour de 6.00 euros/colis pour les derniers lots disponibles.

La campagne du Sénégal s'est caractérisée non seulement par un accroissement des volumes exportés, mais également par des résultats économiques plus élevés que l'année précédente. Sa période de commercialisation reste difficile, coincée en amont par les importants volumes des origines ouest-africaines en fin de saison et la concurrence plus ou moins marquée d'Israël. Ainsi, la mise en place de la campagne sénégalaise est souvent incertaine. La supposée baisse de consommation des mangues durant l'été et le risque de dégradation qualitative en dernière partie de campagne constituent aussi des obstacles. Il semble que l'amélioration qualitative perçue sur les marchés destinataires découle d'une meilleure approche des opérateurs du Sénégal en termes de sélection des fruits, de méthode de récolte et de conditionnement.

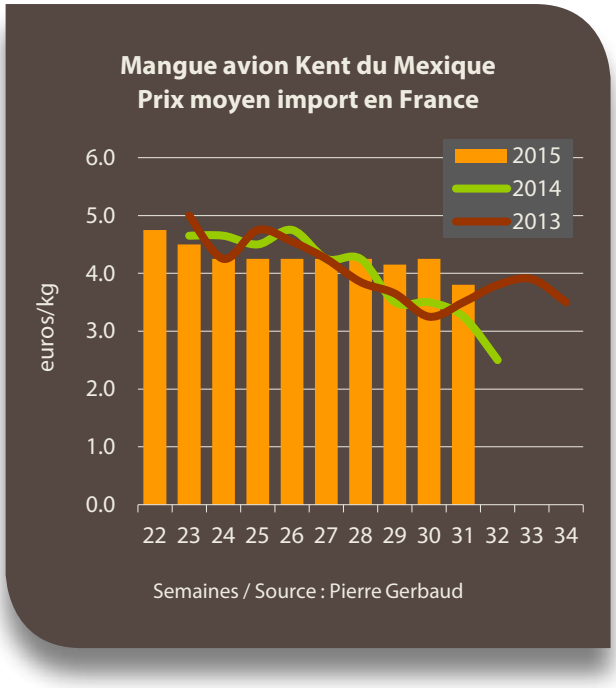




Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Mexique
Léger retour

La baisse continue des volumes expédiés par le Mexique vers l'Europe durant les quatre dernières années s'apparentait à un retrait progressif de l'origine. L'année 2015 a enrayé le processus avec un peu plus de 3 000 t expédiées, contre à peine 2 200 t en 2014. Ce regain, aussi modeste soit-il, montre que le Mexique reste présent dans l'approvisionnement européen. Certes, les exportateurs mexicains sont essentiellement tournés vers les marchés nord-américains et plus particulièrement les États-Unis, qui captent la grande majorité de leurs volumes. Vu d'Europe, le Mexique reste un fournisseur de Kent en période estivale (juin à août). Mais cette image ne reflète que la partie émergée, car le pays dispose d'une campagne très large compte tenu de sa taille et de la multiplicité des zones adaptées à la culture du manguier. Elle s'étend de janvier à octobre au gré des régions productrices et des variétés cultivées. Les états du sud (Chiapas, Oaxaca, Veracruz), du centre-ouest (Guerrero, Michoacán) et du nord-ouest (Nayarit, Sinaloa) représentent 85 % de la production mexicaine. Celle-ci est en partie consommée localement et pour une large part exportée vers les États-Unis voisins, de 350 000 à 400 000 t selon les années. Les accords commerciaux entre les deux pays favorisent évidemment les flux de produits mexicains, qui trouvent là des débouchés conséquents appuyés par une logistique rodée. De plus, la filière mangue mexicaine bénéficie, aux États-Unis, d'une clientèle captive du fait de l'importance des migrations de populations latino-américaines, mais également d'une forte communication en faveur du produit, à l'instar de l'avocat.



Dans ces conditions, le marché européen demeure une préoccupation secondaire pour les professionnels mexicains. Les exportations se limitent à une période allant de juin à août et sont centrées sur la Kent. En 2015, la campagne a été particulièrement précoce, avec la réception des premiers lots par avion dès la fin mai. Elle s'interrompait également plus rapidement fin juillet, alors qu'auparavant elle se prolongeait jusqu'en seconde quinzaine d'août. Les ventes ont été régulières et les prix stables, entre 4.00 et 4.50 euros/kg de moyenne. La qualité a été jugée inégale, de nombreux lots manquant de coloration et présentant des développements fongiques, surtout en fin de campagne. Le Mexique demeure toutefois une origine à surveiller compte tenu de son énorme potentiel d'exportation et de sa gamme variétale. Ce géant, timide en Europe, reste attentif à toutes les opportunités de marché qui pourraient s'offrir à lui.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Israël
Léger retrait

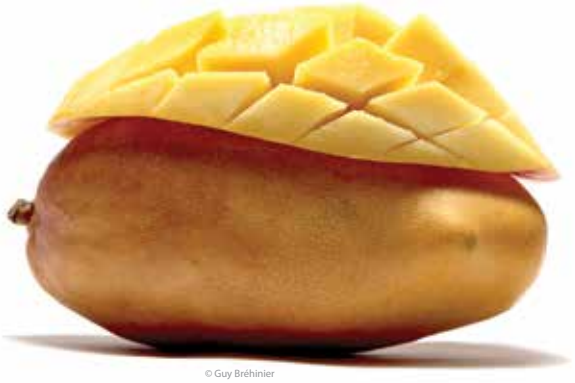
Le record de volumes expédiés par Israël en 2014 (près de 16 000 t) ne s'est pas réitéré en 2015. Les conditions météorologiques moins favorables ont comprimé ses envois vers le marché européen. Néanmoins, Israël demeure un fournisseur incontournable durant la période estivale. Avec environ 13 800 t exportées en 2015, l'origine conforte sa position dans le peloton de tête des sources d'approvisionnement des pays européens.

Brève campagne avion

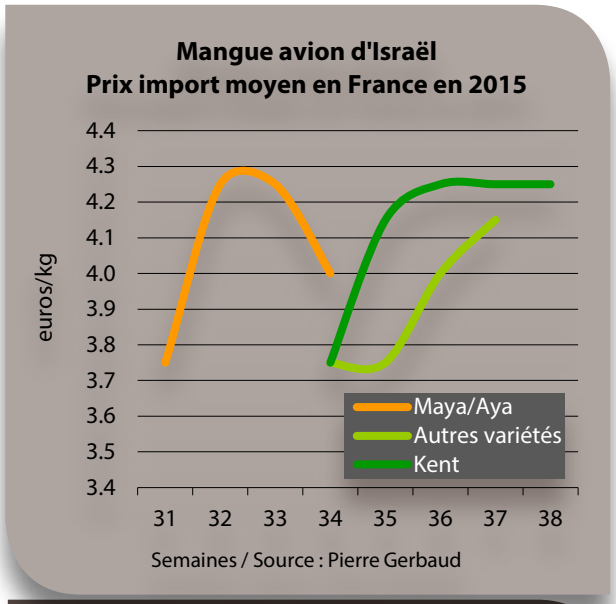
Les premiers lots d'Israël expédiés par avion ont été commercialisés fin juillet, marquant un retard de trois semaines par rapport à l'année précédente. Plus concentrée, la campagne s'achevait deux semaines plus tôt. Les premières variétés expédiées étaient Maya et Aya, dont les cours, orientés à la hausse après les premières ventes, revenaient rapidement à leur niveau initial après trois semaines de campagne. De petits calibres, ces variétés sont diversement appréciées sur le marché européen. Les exportations israéliennes se concentraient ensuite de mi-août à mi-septembre avec des Kent, dont les prix augmentaient de 3.80 à 4.20 euros/kg en l'absence de concurrence, le Sénégal et le Mexique ayant terminé leur campagne. Les autres variétés proposées par Israël (Omer, Shelly) comblaient le déficit relatif en mangue avion et bénéficiaient de prix également orientés à la hausse.

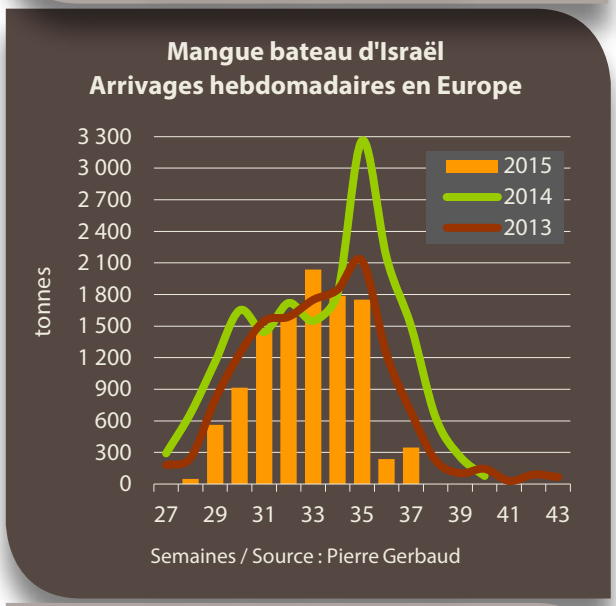
Bonne campagne maritime

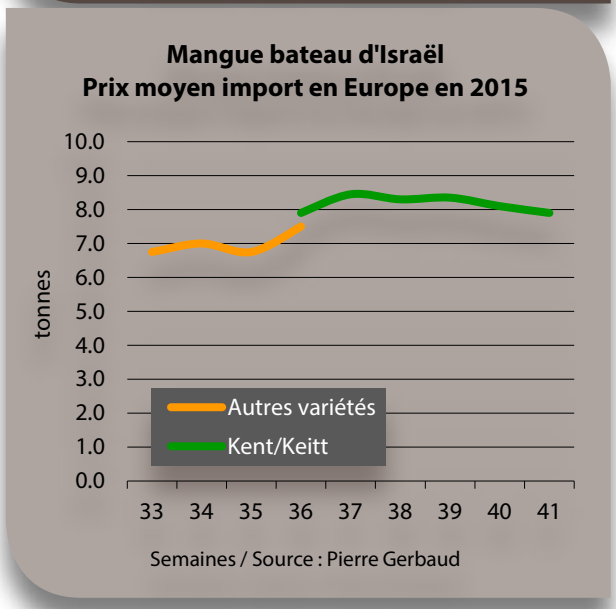
Les premiers envois par bateau, en volumes modérés, ont été effectués à partir de juillet, mais leur commercialisation ne s'est faite que plus tard. Ils étaient majoritairement composés de Haden, Omer et Shelly, régulièrement vendues entre 6.50 et 7.50 euros/colis sur un marché modérément approvisionné. Fin août, ces variétés laissaient la place aux Kent et Keitt, de bonne tenue en dépit d'une coloration médiocre. Compte tenu du retard de la campagne brésilienne et du déficit annoncé de la production espagnole, les mangues d'Israël rencontraient peu de concurrence. Aussi se sont-elles vendues à prix soutenus (autour de 8.00 euros/colis) jusqu'en fin de campagne, avec peu de fluctuations.



© Guy Bréhinier







Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Galilee

...Direct from the field.

GALILEE-EXPORT France

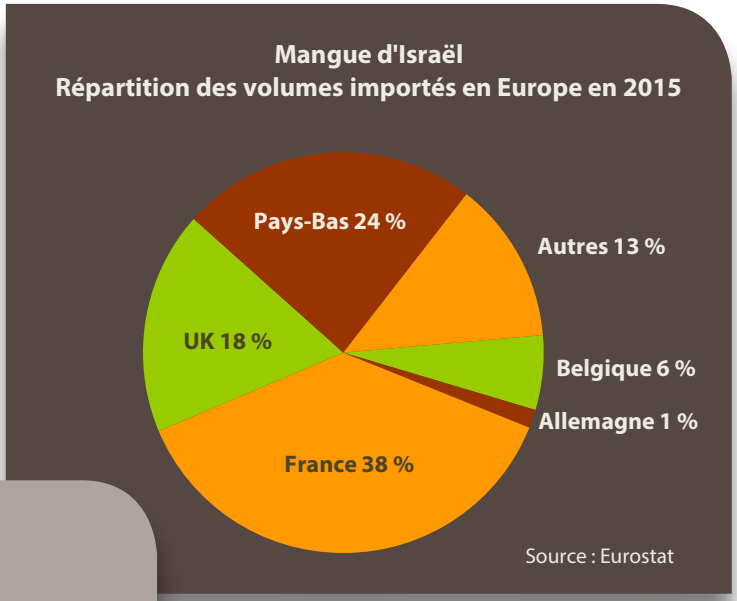
10, rue du Séminaire 94516 Rungis, France

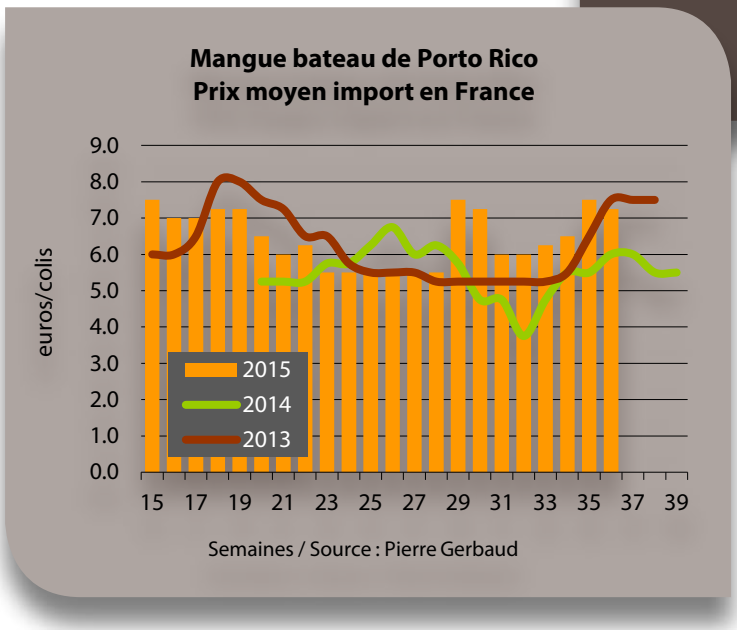
Tél : +33 (0) 1 46 87 28 59 I Fax : +33 (0) 1 46 87 94 50 I

Mail : ely@galil-export.com I www.galilee -export.com

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

La position d'Israël en tant que fournisseur de mangue en période estivale paraît difficile, a priori, si l'on estime que la consommation de ce fruit ralentit à cette période de l'année, avec les congés d'été et la profusion de fruits de saison. Or si l'on observe, d'une part, les quantités globales mises en marché en juillet et août et, d'autre part, les niveaux de prix pratiqués sur les différents marchés européens, force est de constater que ce raisonnement fortement ancré dans les mentalités vacille. L'apparente fragilité de la fenêtre de commercialisation d'été est contredite par le maintien, voire la progression des origines présentes à cette époque, notamment Israël.





Porto Rico
Une campagne équilibrée

Cette origine, qui s'affirmait sur le marché européen depuis deux ans et qui avait dépassé les 10 000 t exportées, revient en 2015 au niveau de 2012, avec un total de 7 400 t. D'une durée équivalente à celle de 2013, la campagne 2015 a été plus précoce, à l'instar de la précédente. Elle a, en effet, débuté mi-avril, soit un mois avant celle de 2014. Plus longue et moins importante en tonnages, elle a bénéficié de cours plus réguliers et plus fermes. En avril, les Keitt de Porto Rico profitaient du relatif sous-approvisionnement de la période de soudure entre le Pérou et l'Afrique de l'Ouest. Les cours moyens se situaient alors autour de 7.00 euros/colis et fléchissaient ensuite progressivement, parallèlement au développement de l'offre ouest-africaine, atteignant leur plus bas niveaux de juin à mi-juillet (5.50 euros/colis). A partir de là, les prix retrouvaient, pour une quinzaine de jours, leur niveau de début de campagne du fait d'une offre modérée en produits de qualité recherchés par la grande distribution. Avec l'entrée en campagne d'Israël fin juillet, les prix s'érodaient ponctuellement, avant de se raffermir en seconde quinzaine d'août, qui marquait la fin de campagne de l'origine.

Bien que moins importante en quantité, la campagne de Porto Rico a permis de satisfaire les distributeurs avec des produits de qualité standard mais assez régulière et, surtout, a su profiter des variations d'approvisionnement des origines concurrentes.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Espagne
Bingo !

De bonnes circonstances

Décidément, le seul pays producteur européen de mangue n'a pas fini de nous surprendre. Avec une progression fulgurante ces dernières années, l'Espagne s'est hissée dans le top 10 des fournisseurs du marché européen. Chaque année, le profil et le déroulement de la campagne espagnole diffèrent, mais force est de constater qu'elle reste génératrice de revenus pour les opérateurs de la filière. Un heureux concours de circonstances a permis la réalisation d'une bonne campagne en 2015. Elle fut d'ailleurs assez identique à la précédente, si ce n'est une modification sensible des volumes mis en marché.

Comme en 2014, les conditions météorologiques du printemps, particulièrement douces, favorisaient une floraison laissant présager d'une forte production. Mais cette bonne floraison apportait finalement une fructification moindre au tournant de l'été. Les très fortes chaleurs de juillet et août se chargeaient ensuite de transformer une production prometteuse en volume en une récolte finalement déficitaire. Quelques semaines avant le début des premières récoltes, les professionnels espagnols mentionnaient un déficit de 50 à 70 % par rapport à l'année précédente, ce qui modifiait radicalement les stratégies commerciales des metteurs en marché. Si la vague de chaleur de l'été a compromis l'importance de la production, elle a par ailleurs contribué à la bonne qualité des fruits. En revanche, la récolte a été majoritairement composée de gros calibres, qui ne sont pas toujours les plus demandés, notamment par le secteur de la distribution qui vend à la pièce. Mais en l'absence d'alternative, il a bien fallu recourir à l'offre espagnole.

En 2014, les prévisions initiales de récolte avoisinaient les 24 000 t, pour une réalisation d'environ 18 000 t, score inégalé pour cette origine, la propulsant à la quatrième place des fournisseurs du marché européen. En 2015, les prévisions, à hauteur des réalisations de 2014 (18 000 à 20 000 t) se traduisaient finalement par des expéditions de l'ordre de 9 000 à 10 000 t. Ce net recul ne remettait pourtant pas en cause ni la place prépondérante de l'Espagne dans le commerce de la mangue, ni surtout le bilan économique très positif de la campagne.

Une baisse drastique et rapide des exportations d'Israël dès début septembre et un important retard du démarrage de la campagne d'hiver du Brésil fin octobre ont laissé le marché européen sans réelle concurrence durant la période de production espagnole. Sans autres origines majeures, les opérateurs espagnols avaient toute latitude pour valoriser leur production déficitaire.

Un parcours sans fautes

Les mangues Osteen, variété fer de lance de la production espagnole (environ 80 %) ont initié la campagne dès mi-août, les conditions météorologiques accélérant leur maturation. Mais ce n'est qu'à partir de mi-septembre que l'offre se développait fortement. Les expéditions se poursuivaient jusqu'à fin octobre. Particulièrement élevé jusqu'à fin septembre, leur cours s'érodait progressivement jusqu'en fin de campagne, tout en restant à des niveaux inégalés jusque-là. La comparaison des courbes de prix moyens des deux dernières campagnes (cf. graphique) ne nécessite guère de commentaires. Parallèlement, l'Espagne proposait des Kent en quantités limitées de mi-septembre à mi-octobre, régulièrement vendues entre 4.00 et 4.50 euros/kg, alors que le Brésil débutait sa campagne avion. Les deux origines obtenaient des prix élevés et stables, compte tenu d'une offre globale modérée, sans réelle interférence entre elles comme ce fut parfois le cas. Déjà présentes les années antérieures, les Irwin d'Espagne ont confirmé leur ancrage, notamment sur les marchés de gros où elles obtenaient régulièrement des prix fermes. Disponibles de septembre à mi-octobre, elles élargissaient l'offre espagnole sur un créneau haut de gamme de qualité avion, prêtes à consommer. De taille plus modeste que les autres variétés espagnoles, elles constituaient également une diversification de la gamme à cette période de sous-approvisionnement. Enfin, la campagne espagnole s'achevait avec les Keitt en première quinzaine de novembre. Plus développée les années précédentes, la campagne des Keitt a été écourtée cette année, avec des volumes limités vendus également à prix soutenus. Quelques lots de Tommy Atkins ont complété l'éventail variétal espagnol en début de campagne. Mais elles ont été davantage dirigées vers le marché national et le Portugal où cette variété est mieux acceptée que sur les autres marchés européens.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Outre les circonstances favorables dont a bénéficié l'Espagne, il convient d'ajouter un facteur qui a sans doute amplifié la réussite de cette campagne. Le déficit de production a considérablement réduit le rôle des circuits de commercialisation alternatifs, généralement pourvoyeurs de marchandises de moindre qualité vendues localement aux enchères. Ainsi, la plus grande partie des fruits a été commercialisée par des structures solides et professionnelles, avec ce que cela comporte en termes d'implication dans la culture et le traitement des fruits.

Progression et diversification de la production

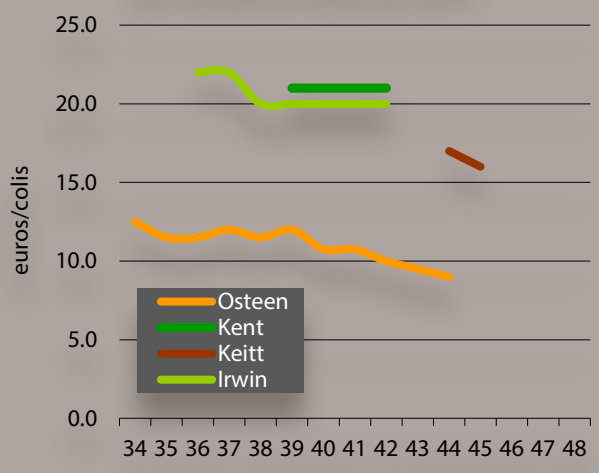
La production espagnole poursuit sa croissance, si l'on en juge par l'intensification des plantations dans la région de Malaga où les moindres parcelles de terre disponibles sont aménagées en terrasses et plantées de manguiers. Dans certaines zones, cette propagation se fait au détriment des vergers d'avocatiers, autre culture phare de la région. Les plantations s'installent de plus en plus en altitude, sur les pentes des vallées, reléguant les avocatiers vers les fonds de vallées plus humides.

L'Osteen, bien adaptée au terroir et de bonne productivité, reste la première variété commercialisée mais aussi plantée. Elle assure l'essentiel de la campagne en volume et conforte sa position dans le commerce européen. Mais la diversification variétale demeure un thème d'actualité pour les arboriculteurs du sud de l'Espagne. Les bons résultats de la campagne d'Irwin incitent certains opérateurs à intensifier les plantations. Certes moins productive que l'Osteen, cette variété assez précoce a permis l'ouverture de nouveaux créneaux commerciaux. Sa production devrait néanmoins rester limitée, si l'objectif est de conserver un caractère haut de gamme au produit. L'extension du verger espagnol viendrait plutôt de la Keitt qui, plus tardive et productive, permet surtout un prolongement de campagne sur novembre. Certaines plantations sont en cours, mais le risque d'une confrontation avec l'offre massive du Brésil à cette période rend sa commercialisation plus hasardeuse.

La réussite de cette campagne incitera vraisemblablement les opérateurs espagnols à poursuivre dans la voie de l'expansion des vergers. Le risque sous-tendu de cette évolution est de connaître des campagnes moins aisées, avec une production pléthorique face à une concurrence forte (Israël et Brésil). Sachant que l'implantation du verger espagnol se fait en périphérie de la zone optimale pour la plante, la production reste fragile et sujette à d'importantes variations ■

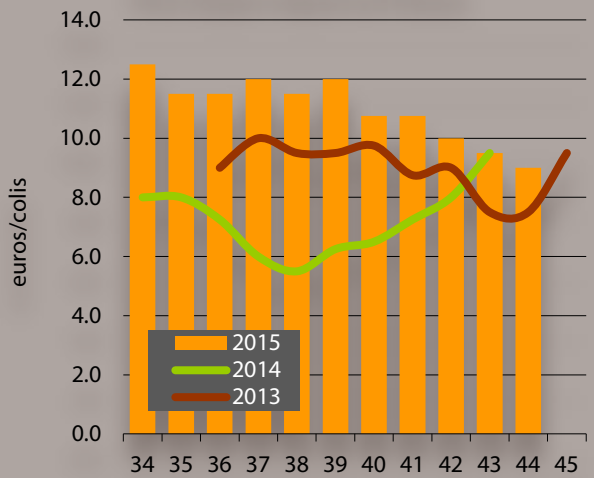
Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Mangue d'Espagne - Prix moyen import par variété en france en 2015



Semaines / Source : Pierre Gerbaud

Mangue Osteen d'Espagne Prix moyen import en france



Semaines / Source : Pierre Gerbaud

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Marché européen de la mangue
Bilan mensuel 2015

La bonne année

© Régis Domergue

L'augmentation des volumes exportés par la plupart des origines contente une consommation en progression. Toutefois, elle ne parvient pas à effacer les phases de soudure entre les fournisseurs majeurs du marché européen. Ainsi, avril et septembre demeurent des périodes fragiles...

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

De bonnes conditions de marché en janvier pour commencer l'année

Début janvier, le passage du Brésil au Pérou s'est effectué progressivement. La fluidité des approvisionnements favorisait globalement le maintien des cours. Mi-janvier, les exportations péruviennes étaient inférieures de 60 % à celles de l'année précédente à la même période. Cette réduction importante favorisait le maintien de bonnes conditions de marché, rarement connues en janvier quand les quantités réceptionnées sont traditionnellement en progression rapide et importante. L'offre péruvienne se répartissait toujours équitablement entre marché européen et marché nord-américain.

Fléchissement généralisé en février et stagnation en mars

L'accumulation des tonnages conséquents du Pérou et une demande modérée ont entraîné une détérioration des cours sur l'ensemble des places européennes. L'Europe semble être la principale cible des opérateurs péruviens, les volumes dirigés vers l'Amérique du Nord s'avérant plus limités. Fin février, le changement de zone de production eut pour conséquence de passer d'une offre jusque-là composée majoritairement de petits calibres, à une offre où les calibres plus forts l'emportaient peu à peu et subissaient une pression commerciale. Mi-mars, le Pérou terminait sa campagne d'exportation vers les marchés nord-américains et concentrait alors son offre sur le marché européen. C'est dans ce contexte qu'étaient annoncées les dates d'ouverture officielle de la campagne d'exportation de la Côte d'Ivoire (20 mars) et de celle du Mali (16 mars).

Sous-approvisionnement en avril

Le retrait du Pérou, arrivé en fin de campagne, laissa le marché européen dans une phase de sous-approvisionnement marqué, entraînant la fermeté des cours. Les apports du Brésil, de Porto Rico et d'origines d'Amérique centrale (Costa Rica, Nicaragua, etc.) ne palliaient que partiellement la fin de saison péruvienne. L'arrivée de l'offre ouest-africaine ne s'est faite qu'après cette période de creux. Dans ce contexte de léger sous-approvisionnement, les mangues africaines, notamment de Côte d'Ivoire, étaient particulièrement appréciées et, par conséquent, se sont vendues rapidement et à des cours soutenus.

Mai majoritairement assuré par l'Afrique de l'Ouest

L'afflux de volumes d'Afrique de l'Ouest, cumulé à ceux du Brésil et de Porto Rico, satisfaisait très largement la demande européenne, d'autant que la consommation de mangue tendait à se rétracter face au développement des fruits de saison.

Formation de stocks en juin, les fruits de saison ayant la préférence

Le cumul des arrivages des origines ouest-africaines et latino-américaines (Brésil, Porto Rico, République dominicaine) s'avérait supérieur à la demande naturelle du marché. Ces conditions plus difficiles entraînaient la formation de stocks qui pesaient fortement sur les prix. La consommation des fruits tropicaux était freinée par l'arrivée de volumes importants de fruits de saison, qui avaient la préférence des consommateurs. Mi-juin, le marché européen de la mangue traversait la période la plus difficile depuis le début de l'année. La disparité qualitative des mangues ouest-africaines ne faisait qu'accroître les difficultés de vente. Le télescopage du Mexique et du Sénégal, particulièrement précoces cette année mais encore limités aux envois par avion, ne favorisait pas les ventes et le maintien de prix en rapport avec les coûts de revient des marchandises.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Rééquilibrage en juillet et août

En juillet, malgré une demande générale peu tonique du fait de l'abondance des fruits de saison, le marché européen de la mangue sortait progressivement de l'ornière, dans laquelle il se trouvait depuis plusieurs semaines, et se rééquilibrait avec un approvisionnement plus mesuré. Les stocks ouest-africains s'épuisaient, les exportations du Brésil fléchissaient, accusant un déficit par rapport à l'année précédente. Les livraisons de Porto Rico et de République dominicaine semblaient stables et régulières. Seuls les apports du Sénégal montaient en puissance. Fin août, l'approvisionnement européen demeurait modéré, dans un contexte de demande mesurée. Cet équilibre favorisait le maintien de cours stables et soutenus, plus particulièrement pour les fruits de bonne qualité.

Diminution des arrivages en septembre

La campagne d'Israël abordait sa phase finale, celle de Porto Rico touchait à sa fin et les volumes de République dominicaine étaient marginaux. Les alternatives d'approvisionnement s'avéraient peu nombreuses, avec principalement le Brésil (Keitt, Palmer et Tommy Atkins). Mi-septembre, la fin de campagne du Sénégal et le fléchissement des livraisons d'Israël contribuaient à hisser le Brésil au premier rang des fournisseurs du marché européen. Cette origine développait lentement ses envois, partagés à 75 % pour le marché nord-américain et à 25 % pour le marché européen. L'Espagne commençait sa campagne avec des quantités inférieures de 50 à 60 % aux prévisions initiales, du fait des vagues de chaleur de juillet et août préjudiciables à la production.

Octobre-novembre : les mois du Brésil

Début octobre, on assistait à un retour à un approvisionnement plus conforme à la normale pour la période. Le Brésil constituait la principale source d'approvisionnement du marché européen. La composition variétale de ses livraisons se modifiait progressivement : 32.1 % de Tommy Atkins, 35.2 % de Keitt, 19.9 % de Palmer et 12.4 % de Kent. La répartition des exportations du Brésil entre Amérique du Nord et Europe s'équilibrait. La campagne d'Espagne s'achevait précocement fin octobre, avec des cours toujours élevés et soutenus.

En novembre, le marché était mieux approvisionné, avec des quantités plus importantes du Brésil en dépit de variations dans les arrivages. Les prix étaient soutenus. Le Brésil entrait plus nettement dans sa campagne d'hiver, avec l'accroissement des volumes de Kent qui représentaient 40.3 % des livraisons. Les Keitt brésiliennes étaient également bien présentes et comptaient pour 34.1 % des quantités exportées. Fin novembre, le marché européen s'alourdissait nettement sous l'effet de l'augmentation des livraisons du Brésil. Le rythme des apports hebdomadaires dépassait les 200 conteneurs et créait une accumulation de marchandises supérieure aux capacités d'absorption du marché. Les volumes du Brésil étaient d'autant plus importants que sa campagne sur les marchés nord-américains s'achevait, remplacée progressivement par celle d'Équateur.

Un marché tendu et surchargé en décembre lors du passage du Brésil au Pérou

Le marché était particulièrement tendu et surchargé début décembre, tant en mangues avion que bateau. Le passage de la campagne du Brésil à celle du Pérou se traduisait par un afflux démesuré de marchandises par rapport aux capacités d'absorption du marché. Les livraisons du Brésil demeuraient importantes et dominaient l'approvisionnement. Le démarrage précoce du Pérou, avec des livraisons en rapide progression, amplifiait l'offre déjà excessive du Brésil. En dépit de la dynamisation de la demande à l'approche des fêtes de fin d'année, on assistait à une glissade des prix, comme lors des pires années. Le rythme de 250 conteneurs par semaine, toutes origines confondues, marque les limites du marché européen ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Fiche pays producteur

La mangue d'Espagne

par Pierre Gerbaud

L'Espagne occupe une place bien particulière dans le commerce international de la mangue. Encore ignorée au début des années 2000, elle s'est propulsée dans le groupe de tête des fournisseurs du marché européen. En une quinzaine d'années, cette origine est peu à peu devenue incontournable dans le calendrier d'apprivoisement de mangue. De plus, elle se singularise par plusieurs facteurs, dont le premier est sans nul doute son appartenance à l'Union européenne. C'est, en effet, le seul pays producteur européen, ce qui lui confère un véritable atout logistique par sa proximité des marchés consommateurs. La seconde originalité réside dans son choix variétal : on estime autour de 85 % la part de l'Osteen, variété totalement inconnue avant l'émergence de l'Espagne. Les expéditions de mangues espagnoles ne cessent de progresser par à-coups, au gré d'une production d'un niveau variable d'une année à l'autre. En effet, les zones de production sont en limite nord de l'aire optimale d'extension du manguier.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

100% Qualité et Fiabilité

C'est notre exigence de producteur qui fait la force de nos produits

TROPS

European Union
29700 Vélez - Málaga (Espagne) | Tel. + 34 952 500 700 | info@trops.es | www.trops.es

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Mangue d'Espagne

Localisation

La production de mangue en Espagne se concentre sur la « côte tropicale » du pays, la frange littorale de l'Andalousie entre Malaga et Motril, où est également cultivé l'avocatier. Le succès remporté par la mangue a rapidement entraîné une intensification des plantations dans cette zone, mais également dans de nouveaux terroirs s'étendant jusqu'à Cadix à l'Ouest et Almeria à l'Est. Ce choix découle principalement des conditions pédoclimatiques de la région adaptées aux exigences du manguier. Les vergers ont rapidement colonisé les retombées du système pénibétique auquel appartient la Sierra Nevada. Le plus souvent installés sur des terrasses, les vergers de manguiers disputent souvent les arpents de terre disponibles à l'autre culture phare de la région, l'avocatier. Les surfaces actuellement plantées en manguier seraient de l'ordre de 5 500 ha, résultat d'une progression de 20 % par an depuis quelques années. Les exploitations sont majoritairement de taille modeste, estimée en moyenne de 2 à 4 ha. Jusqu'en 2005, les plantations se sont effectuées dans les zones les plus favorables à la culture du manguier. Cependant, les bons résultats économiques successifs ont incité les agriculteurs à planter dans des zones moins propices, plus exposées à la sécheresse, au vent et aux basses températures.

Progressivement, les vergers d'avocatiers ont été repoussés au bas des versants des reliefs andalous du fait de leurs besoins en eau, alors que les vergers de manguiers se sont hissés peu à peu au sommet des reliefs plus secs. L'extension du verger de manguiers s'est heurtée à deux facteurs : d'une part, la disponibilité en eau dans cette région historiquement limitée en ressources hydrauliques et, d'autre part, la pression foncière longtemps accaparée par le développement touristique, autre richesse de la région. Cette pression semble s'être atténuée depuis l'explosion de la bulle immobilière suite à la crise de 2008. L'agriculture, peu prisée par les pouvoirs publics au temps de l'essor du tourisme, apparaît aujourd'hui comme un secteur porteur et, par là-même, digne d'un nouvel intérêt en termes de revenus et de source d'emplois. Aussi, l'étau se desserre et favorise le dégagement de nouvelles zones d'implantation. Reste le problème de l'eau, jusqu'ici concentrée sur le développement touristique et l'approvisionnement des agglomérations. Là encore, la réussite de la filière mangue est en train de faire évoluer les choses, avec la promotion d'éventuels nouveaux aménagements hydrauliques favorisant le secteur fruticole.

Infographie : Cirad-FruiTrop

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

suivez nous sur facebook follow us on facebook

Espagne : +34 952 505 606

France : +33 (0)1 48 84 46 02

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite

WWW.REYESGUTIERREZ.COM

Mangue d'Espagne

Production

Parti de peu de choses à l'aube des années 2000, le verger de manguiers s'est développé au rythme de campagnes profitables. De quelques centaines de tonnes, la production a rapidement dépassé le millier de tonnes et atteignait le cap des 10 000 t à la fin de la décennie. L'accélération des plantations permettait un doublement de la production vers 2014. Le mouvement s'est poursuivi de façon soutenue, pour se fixer aujourd'hui autour de 25 000 t. Les plantations en cours laissent présager une augmentation de la production, actuellement estimée à 30 000 t, mais qui pourrait atteindre les 50 000 t dans les prochaines années, à l'instar de l'avocat. La filière espagnole de mangue s'appuie sur un millier de producteurs indépendants ou rassemblés en coopératives. La commercialisation est réalisée par une demi-douzaine d'importantes structures d'expédition. Mais il existe parallèlement un système de vente au cadran qui commercialise des mangues, notamment en début de campagne. Ces circuits de commercialisation écoulent, entre autres, des variétés moins prisées telles que Tommy Atkins, Sensation, etc., souvent de catégories qualitatives inférieures.

Calendrier de production et variétés

Le calendrier de production peut légèrement varier d'une année à l'autre, selon les conditions météorologiques affectant les zones de production. Mais, globalement, les premiers fruits commercialisables apparaissent vers mi-août. La campagne se poursuit selon les années jusqu'à mi-novembre et au plus tard fin novembre. Les premières récoltes, souvent composées de Tommy Atkins, sont généralement commercialisées sur le marché national et vers le Portugal. Cette variété est rarement expédiée vers les autres pays européens, sauf en cas de sous-approvisionnement global du marché. La véritable entrée en campagne, se traduisant par l'envoi de volumes croissants, intervient entre la seconde quinzaine d'août et début septembre. C'est avec l'Osteen, fleuron de la production espagnole, que se développe la campagne, qui s'achève généralement fin octobre. Cette variété est remplacée en fin de campagne par la Keitt, qui étire la saison espagnole jusqu'à fin novembre au plus tard. En septembre et jusqu'à mi-octobre, l'offre espagnole s'étoffe avec l'Irwin, livrée en quantité limitée. En octobre, des envois de Kent complètent la gamme.

L'Osteen constitue l'essentiel des expéditions d'Espagne, avec une part estimée à 85 %. La seconde variété en importance est vraisemblablement la Keitt (10 %), dont les surfaces plantées ne cessent de progresser et qui pourrait atteindre 20 % dans les années à venir. Cette variété, sur laquelle se fondent beaucoup d'espoirs, permet un allongement de la campagne. Les autres variétés mentionnées sont disponibles en quantités plus modestes, mais élargissent la gamme proposée et obtiennent des prix de vente souvent intéressants pour les expéditeurs (Kent et Irwin : 5 %).

Mangue — Espagne — Calendrier de récolte

	A		S		O		N	
Tommy Atkins		■	■					
Osteen		■	■	■	■	■		
Keitt						■	■	■
Irwin			■	■	■			
Kent				■	■			

Source : Pierre Gerbaud

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Mangue d'Espagne

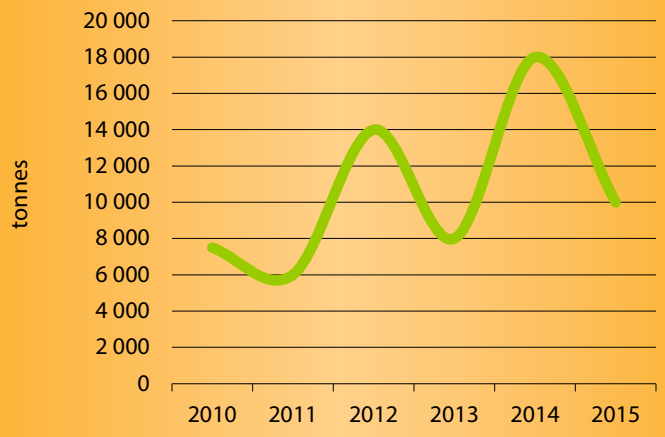
Débouchés

Au début de la commercialisation des mangues d'Espagne, le principal marché visé était la France, en raison de sa proximité et, peut-être, de son ouverture aux fruits tropicaux. Après quelques campagnes, leur diffusion s'est accélérée et étendue aux autres pays européens. D'abord réticents, compte tenu des prix plus élevés demandés par rapport à l'offre brésilienne disponible en même temps, les différents marchés européens se sont progressivement ouverts à cette origine. Commercialiser des mangues d'une variété jusque-là inconnue (Osteen) nécessitait du temps pour qu'elle soit acceptée par les distributeurs et les consommateurs. L'augmentation des volumes mis en marché de mangues de bonne qualité globale a progressivement conquis les différents marchés, jusqu'à devenir une offre incontournable dans le calendrier d'approvisionnement de l'Union européenne. Les fins de campagne rapides d'Israël et du Sénégal en août et les fréquents démarrages tardifs des Kent du Brésil ont offert à l'Espagne un créneau commercial plus ample, les volumes et la qualité des fruits achevant de convaincre les distributeurs.

L'essentiel de la production espagnole est expédié sur les différents marchés européens. Paradoxalement, le fruit reste encore relativement peu connu sur le marché national en dehors de la zone de production. Cette situation laisse vraisemblablement encore un espace commercial aux producteurs.

La filière espagnole de mangue s'est développée de façon exemplaire : autour de quelques structures importantes, souvent initialement ancrées dans la production et la commercialisation d'avocat. La brièveté de la saison des mangues espagnoles a incité les entreprises du secteur à élargir leur période de vente. Pour cela, elles ont progressivement ajouté à leur activité première l'importation de mangues d'autres origines. Ainsi, la proximité culturelle et linguistique, mais aussi les facilités logistiques, les ont amenées à développer des relations commerciales avec certaines origines sud-américaines. En dehors de la période de production locale, l'Espagne est devenue une plaque tournante d'importation et de redistribution de mangues latino-américaines.

Mangue - Espagne - Evolution des exportations



Source : Pierre Gerbaud

Logistique

La proximité des marchés destinataires constitue l'un des atouts majeurs de cette filière, compte tenu de l'importante flotte de camions disponible en Espagne et dédiée au transport de fruits et légumes. Elle permet de proposer des mangues de qualité supérieure. La récolte plus tardive assure un stade de maturation plus avancé, permettant aux fruits de développer davantage d'arôme. L'orientation du marché vers les produits prêts à consommer peut être parfaitement suivie par les producteurs espagnols depuis la production, assurant une meilleure plus-value aux produits.

Pour la part des fruits importés, la logistique, notamment aérienne au départ de certaines origines sud-américaines, constitue également un élément positif pour les entreprises du secteur. Le réacheminement vers les autres pays européens s'intègre parfaitement dans les réseaux développés depuis longtemps pour le transport des fruits et légumes, dont l'Espagne est par ailleurs un important fournisseur.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Fiche pays producteur

La mangue de République dominicaine

par Bettina Balmer

Petit pays propice à la culture de la mangue, la République dominicaine figure sur la scène internationale depuis peu (une décennie), avec un taux de croissance insolent (volume multiplié par 7 en dix ans), même si les quantités restent encore modestes (14 300 t en 2014).

La Keitt semble avoir trouvé un terroir propice à son développement, puisqu'elle représente 70 % au moins des volumes exportés, malgré les efforts des institutions publiques et associatives pour diversifier les cultivars afin de se positionner sur des marchés de niche (ethnique, bio, gourmet). Car, à l'évidence, le pays n'est pas en mesure de concurrencer les poids-lourds du secteur.

Situation peu habituelle par rapport à d'autres filières agricoles du pays, la mangue est exportée en grande majorité vers l'Europe. Les résultats atteints sont plus qu'honorables et méritent d'être mentionnés, vu la croissance des parts de marché. Le partenaire économique naturel, les États-Unis, reste difficile d'accès pour des raisons concurrentielles et sanitaires.

La République dominicaine doit faire face, néanmoins, à un enjeu de taille : le changement climatique qui s'est traduit par une forte sécheresse depuis l'été 2014, entre autres problèmes inhérents à la filière.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Mangue de République dominicaine

Historique

1966 : introduction par le ministère de l'Agriculture à San Cristobal (province à l'ouest de Saint Domingue) de 16 variétés de mangue, dont Keitt et Kent en provenance de Floride. Puis concentration du développement sur Irwin, Kent, Keitt, Glenn, Carrie, Tommy Atkins, Springfield et Sensation.

1980 : première plantation commerciale.

2003 : premières exportations.

2004 : création en décembre du cluster de la mangue ProMango sur fonds publics américains et structuration de la filière.

2006 : mise en place par le cluster d'une stratégie compétitive de filière avec la vision globale suivante : « être en 2015 l'exportateur leader de l'Amérique centrale et de la Caraïbe de mangue de haute qualité pour les marchés ethnique, bio et gourmet (mangue mûre à point) en Europe et aux États-Unis ». Une mission ambitieuse, mais pas totalement accomplie...

2014 : importation de variétés de niche pour un développement local sur 5 à 6 microclimats.

2015-2016 : construction par ProMango d'une station de conditionnement avec salle de maturation qui devrait être opérationnelle pour la récolte 2016.

2015 : développement d'une marque pays pour les variétés locales (la Banilejo en particulier, tirant son nom de la ville de Bani, capitale dominicaine de la mangue).

Localisation

Si les manguiers poussent globalement sur l'ensemble du territoire, la production structurée est concentrée sur la zone côtière du sud-ouest et du centre-ouest. Par ordre décroissant d'importance en volume, les principales provinces concernées sont Peravia (40 % des surfaces cultivées du pays), Azua, San Cristobal et San Juan. A ces provinces, qui représentent de 65 à 70 % des surfaces plantées, de la production et du nombre d'exploitations structurées, il importe de rajouter la région du nord-ouest (province de Dajabon, proche de la frontière haïtienne), celle du nord (Moca, province d'Espaillat), ainsi que celle du sud-est (province de La Romana).

Une fête de la mangue a lieu annuellement dans la ville de Baní (chef-lieu de la province de Peravia), baptisée pour la circonstance « capitale dominicaine de la mangue ». Le bassin de production de Baní et ses environs comptent une quinzaine de stations de conditionnement de mangue (parfois mixtes pour d'autres fruits et légumes).

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Mangue de République dominicaine

Production

La production à visée commerciale représentait en 2014-15 une surface de 4 717 ha pour un volume d'environ 30 000 t, dont 40 à 50 % sont exportées. La Keitt comptait pour 70 % de ce volume et serait en progression (certaines sources mentionnent jusqu'à 80 % des exportations). Suivent la Tommy Atkins pour 15 % (en régression) et d'autres variétés pour 15 %, y compris les variétés locales (à fruit jaune, surtout Banilejo, Mingolo, Gota de Oro). A priori, la Kent ne représente que des volumes mineurs.

Si le nombre estimé de producteurs se situe entre 1 400 et 1 500 (qui formeraient le cluster de la mangue), ceux qui réalisent la majorité de la production commercialisée et exportée se comptent sur les doigts d'une main et disposeraient chacun de quelques centaines d'hectares. Certains producteurs sont certifiés GlobalGap, Tesco, JAS, Fair for Life. Par ailleurs, selon les années, 10 à 30 % de la production exportée serait certifiée bio, avec trois principaux producteurs situés dans les provinces d'Azua et de Peravia. Enfin, un petit producteur de la province d'Azua produit de la mangue (et de la banane) en biodynamie (Demeter).

Le rendement moyen des exploitations traditionnelles est de 10 à 11 t/ha, alors que le rendement maximum est de 30 t/ha pour une exploitation disposant de moyens de production plus sophistiqués (irrigation goutte-à-goutte, induction florale poussée, etc.).

Le cluster ProMango a vu le jour grâce à des fonds publics américains en 2004. Par la suite, il a bénéficié d'aides de divers autres bailleurs internationaux. ProMango regroupe environ 350 membres actifs et est constitué de producteurs, y compris les 149 membres de l'unique coopérative du pays, Cooperativa Villa Fundación, d'une quinzaine d'exportateurs déclarés actifs dans ce secteur et d'associations locales des provinces concernées.

La coopérative Villa Fundación est un projet sorti de terre en 2004 dans le village du même nom, d'une superficie totale d'environ 260 à 270 ha, produisant surtout des Keitt (56 % de la surface cultivée) et, dans une moindre mesure, des Tommy Atkins (37 %). Après avoir été en sommeil pendant quatre ans suite à des problèmes de gestion, ce projet a été relancé en 2013 grâce à un prêt de 56 millions DOP (environ 1 million d'euros) accordé par le FEDA (Fondo Especial para el Desarrollo Agropecuario), fonds spécial de développement agricole dépendant directement de la Présidence.

Banilejo
© Carlos José Jiménez Vásquez, Defrut

Gota de Oro
© Carlos José Jiménez Vásquez, Defrut

Yamagui
© Carlos José Jiménez Vásquez, Defrut

© Bettina Balmer

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Mangue de République dominicaine

© Carlos José Jiménez Vasquéz, Défrut

© Carlos José Jiménez Vasquéz, Défrut

© Bettina Balmer

© Bettina Balmer

Si ProMango ne se charge pas encore d'exporter directement, il est en train de construire une station de conditionnement avec chambre de maturation à Villa Sombrero (province de Peravia, proche de Bani), qui devrait être opérationnelle en 2016. Ce centre offrira des prestations de service aux producteurs-exportateurs ainsi qu'aux exportateurs qui collecteront les fruits auprès de producteurs de la zone. A plus long terme, il n'est pas exclu que ProMango se charge d'exporter en se servant de cette installation. Il est prévu que la station de conditionnement soit certifiée en matière de bonnes pratiques de préparation dans le but, à terme, d'obtenir la certification GlobalGap. Selon ProMango, une cinquantaine de producteurs devraient commercialiser leur production via celle-ci.

Une fois décrite cette structure, force est de constater que les affaires dans cette filière restent entre les mains de quelques gros opérateurs privés, qui se positionnent en fonction de leur intérêt et bénéfice propres. Et quoiqu'on en dise, les extensions de surface concernent une mangue bien adaptée au terrain dominicain et qui est, par ailleurs, demandée par les marchés internationaux : la Keitt.

La mouche du fruit du genre *Anastrepha* (notamment *Anastrepha obliqua* et *Anastrepha ludens,* ou mouche mexicaine du fruit) constitue le principal problème phytosanitaire rencontré dans le pays. Les producteurs sont de fait obligés de se soumettre à un programme de gestion et de contrôle régi par les normes phytosanitaires internationales. Ainsi, en novembre 2014, le pays a été infesté par la mouche méditerranéenne, entrée par l'est du pays (via l'aéroport international de Punta Cana). En conséquence, les États-Unis ont fermé leur frontière à une série de fruits et légumes dominicains (tomate rouge, avocat à peau lisse, fruit de la passion, poivron, etc.) à partir de mars 2015, avec une levée partielle début janvier 2016 dans les zones qui n'étaient pas touchées. Cette fermeture a représenté des pertes sèches importantes pour certains produits. Les faibles flux de mangue à destination du continent américain ne sont pas concernés par cette interdiction, étant donné les conditions sanitaires déjà imposées par le département de l'Agriculture américain avant cette crise (bain d'eau chaude). Hormis ceci, d'autres problèmes phytosanitaires sont présents : autres mouches des fruits, anthracnose, acariens, lépidoptères type *Prays citri* et *Cryptoblabes gnidiella*, cochenilles, oïdium, rats, etc.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Mangue de République dominicaine

Variétés et calendrier de récolte

Après divers programmes de recherche, le ministère de l'Agriculture a fini par caractériser 133 cultivars locaux, ainsi qu'une cinquantaine de variétés non dénommées. A noter que les noms vernaculaires peuvent se recouper. Par exemple, le Crema de Oro peut être dénommé Gota de Oro ou Crema de Leche selon certaines sources bibliographiques. Les provinces de Peravia et de San Cristobal concentrent le plus de variétés.

La mangue domestique se caractérise par une petite taille (237 g en moyenne), une couleur jaune et un taux de pulpe inférieur à celui des mangues importées. Les cultivars les plus utilisés comme porte-greffe sont Largo, Sumozo, Mameyito et Banilejo. Cette dernière, aussi appelée dans certains cas Mameyito, est ressortie comme étant la variété locale la plus apte à être industrialisée. Elle est d'ailleurs utilisée pour la fabrication de pulpe du fait de son faible taux de fibres.

Par ailleurs, en 2014, ProMango a importé une dizaine de nouvelles variétés destinées à des marchés de niche (consommation ethnique). Cet achat de matériel génétique fut réalisé auprès du Fairchild Tropical Botanic Garden en Floride, dans le cadre d'un programme de développement mené par l'IDIAF, l'institut de recherche agricole dominicain. Cinq à six microclimats ont été identifiés comme susceptibles d'accueillir ces nouvelles variétés. Les arbres devraient entrer en production dans trois ans environ.

Finalement, seule une dizaine de variétés fait l'objet d'exportation. Banilejo et Mingolo sont appréciées aux États-Unis et au Royaume-Uni par une population asiatique. Exportée en plus grand volume à partir d'Haïti, la Madame Francés (ou Madame Francis) est aussi destinée en majorité aux USA.

Les variétés locales se récoltent globalement de mars à juillet, alors que les variétés introduites le sont un peu plus tard (juin à août-septembre pour la Keitt).

Mangue — République dominicaine

Principales variétés identifiées

- Baboso
- Banilejo
- Glenn
- Gota de Oro
- Grano de Oro
- Guanoso
- Guerrero
- Languito
- Manzano
- Pelotoso
- Puntica
- Soleta
- Sumozo
- Yamagui

Variétés introduites

- Bizcochuelo
- Bombay
- Glenn
- Haden
- Irwin
- Keitt
- Kent
- Mme Francès
- Ono
- Osteen
- Palmer
- Parvin
- Pascual
- Sensation
- Springfield
- Tommy Atkins

Variétés introduites en 2014

- Alphonso
- Amélie
- Duncan
- Edward
- Jakarta
- Jumbo Kesar
- Kasturi
- Malika
- Maya
- Nam doc Mai 4
- Sindhri

Source : ministère de l'Agriculture dominicain

Mangue — Rép. dominicaine — Calendrier de récolte des variétés exportables

	M	A	M	J	J	A
Variétés introduites						
Haden		■	■	■		
Keitt				■	■	■
Kent					■	
Madame Francès		■	■			
Palmer				■	■	
Tommy Atkins			■	■	■	
Variétés locales						
Banilejo		■	■	■	■	
Mingolo	■	■	■	■		
Grano de Oro	■	■	■			
Puntica	■	■	■			
Gota de Oro		■	■			

Sources professionnelles, ProMango

Mangue — Rép. dominicaine — Caractéristiques des variétés locales exportables

	Madame Francis	Banilejo	Gota de Oro	Mingolo	Puntica
Taille (cm)	8.5 x 6.2	7.5 x 6.3	10.5 x 4.6	10.5 x 8.8	10.3 x 4.8
Couleur	Jaune	Jaune rosée	Jaune	Jaune	Jaune rosée
Odeur	Aromatique	Aromatique	Odeur de miel	Aromatique	Peu d'arôme
Fibres	Fines et larges	Fines et flexibles	Abondantes	Courtes et épaisses	Rares et courtes
Poids (g)	300-450	140-220	Env. 240	300-450	220-280
Brix	22	22.5	18.1	18.5	22.1
pH	4.3	4.6	4.6	4.3	4.4

Source : ProMango

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Mangue de République dominicaine

Débouchés

La consommation domestique de mangue est difficile à calculer vu le manque de fiabilité des données de production. En effet, une grande partie des mangues consommées dans le pays provient de jardins privés, de vergers particuliers, d'arrière-cours, autant de surfaces non recensées par le ministère de l'Agriculture. L'offre pour le marché national est constituée majoritairement de variétés locales et des écarts de triage de l'offre exportable. Une partie des fruits est destinée à la transformation. A noter qu'il importe d'intégrer dans la consommation nationale celle des 4 millions de touristes qui se rendent annuellement en République dominicaine. En octobre 2015, les mangues étaient commercialisées de 20 à 35 DOP la pièce dans les points de vente (y compris ambulants) de la capitale, Saint Domingue. Ce prix chute dans les zones rurales proches des lieux de production.

La République dominicaine a commencé à exporter des mangues à partir de 2003. De 300 000 colis en première année, le volume est passé à plus de 2.5 millions de colis en 2014. Les exportations n'ont cessé d'augmenter, notamment vers l'Europe, à un taux plus que notable. Les principales destinations sont ainsi l'Europe continentale à plus de 80 % et la Caraïbe. Au sein de l'UE, le Royaume-Uni constitue le principal débouché, suivi des Pays-Bas. Ayant stagné à moins de 500 t pendant des années, les États-Unis ont atteint 883 t en 2013 et 932 t en 2014.

Si les États-Unis, principal partenaire économique du pays, représentent en théorie le marché naturel de la République dominicaine, les exportations de mangue vers ce pays sont néanmoins limitées en raison de deux facteurs principaux. D'une part, la République dominicaine entre en concurrence frontale avec le Mexique, avec une pression sur les prix guère supportable pour les exportateurs dominicains, surtout en ce qui concerne les Tommy Atkins, Kent, etc. D'autre part, du fait de la présence de la mouche des fruits (*Anastrepha ludens*, ou mouche mexicaine des fruits, et maintenant *Ceratitis capitata,* mouche méditerranéenne), les États-Unis imposent aux exportateurs un traitement hydro-thermique : bain d'eau chaude à 46°C, de 65 à 110 minutes selon le calibre des fruits. Le processus doit être suivi et validé par des agents des services fédéraux de l'APHIS (Animal and Plant Health Inspection Service de l'USDA). Un seul exportateur, situé au nord du pays, est équipé de cette installation, contre 8 en Haïti. Cette contrainte technique et son surcoût non négligeable (installation + coûts de suivi et d'inspection), couplée au facteur commercial, ne sont pas pour faciliter l'essor des exportations vers cette destination. A l'évidence, la valorisation des mangues dominicaines continuera de passer par le développement des débouchés en Europe ainsi que dans la Caraïbe.

La mangue avion représenterait environ un tiers des volumes exportés. Elle profite de la disponibilité cargo des avions de touristes pour être expédiée en Europe à partir des principaux aéroports du pays : Punta Cana, La Romana, Saint Domingue, Puerto Plata.

La mangue bateau est exportée essentiellement à partir du port de Caucedo (proche de Saint Domingue) et, dans une moindre mesure, de Haina (Saint Domingue).

La Keitt domine largement avec une part de 70 à 80 % des volumes exportés.

Durée de transport maritime :

- Europe (Royaume-Uni et Rotterdam) : 10 à 12 jours
- New York : 5 jours
- Miami : 2 jours

Le pays compte de 10 à 15 exportateurs. Certains sont aussi producteurs, mais il ne s'agit pas d'une règle dans ce pays. Globalement, la majeure partie des exportations reste le fait de quelques opérateurs.

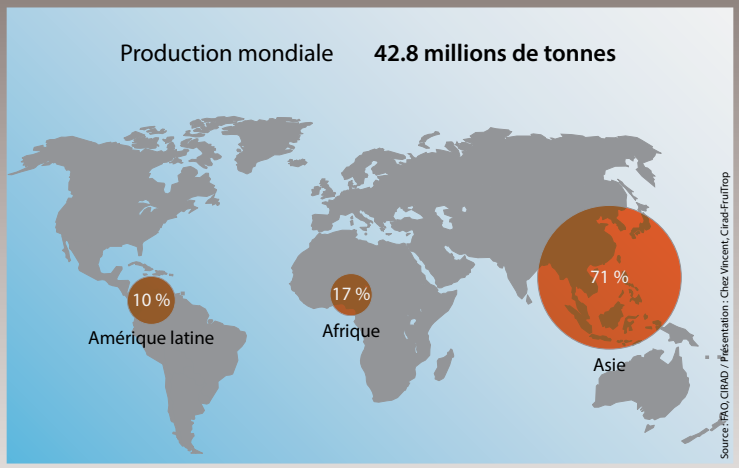
Il existe un secteur de la transformation des fruits en République dominicaine. Des produits dérivés de la mangue sont exportés en petite quantité, en quasi-totalité vers les États-Unis (y compris Porto Rico), une petite partie partant vers la Caraïbe.

Mangue - République dominicaine
Evolution des exportations

Sources : DGA, CEI-RD

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

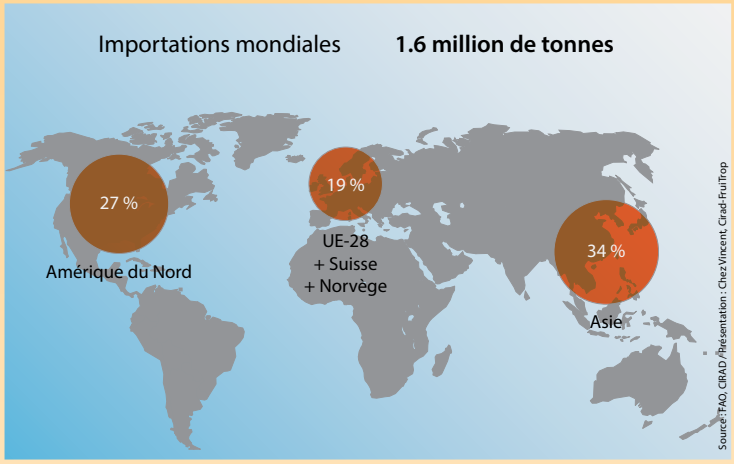
MANGUE - Production (2013)



Mangue - Les dix premiers pays producteurs	
millions de tonnes	**2013**
Inde	18.0
Chine	4.6
Thaïlande	3.1
Indonésie	2.1
Mexique	1.9
Pakistan	1.7
Brésil	1.2
Bangladesh	1.0
Nigeria	0.9
Egypte	0.8

Sources : FAO, professionnels

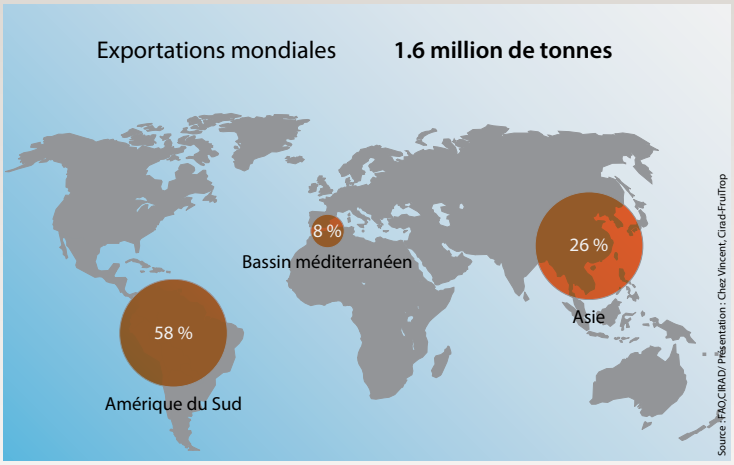
MANGUE - Importations (2014)



Mangue - Les six premiers pays importateurs	
tonnes	**2014**
États-Unis	385 861
Pays-Bas	154 870
Chine	152 230
Emirats arabes unis	96 637
Arabie saoudite	79 755
Canada	58 000

Source : douanes nationales, Comtrade

MANGUE - Exportations (2014)



Mangue - Les six premiers pays exportateurs	
tonnes	**2014**
Mexique	278 988
Brésil	156 337
Pérou	132 104
Pakistan	77 333
Équateur	45 934
Inde	42 998

Sources : Comtrade

USA - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	**332 095**	**379 803**	**377 408**	**436 085**	**385 861**	**405 823**
Mexique	221 945	241 468	251 321	285 679	242 737	263 080
Équateur	25 650	30 364	37 868	45 945	34 462	38 192
Pérou	32 175	45 223	26 974	41 277	44 653	33 487
Brésil	24 407	24 810	24 215	23 924	22 361	32 210
Guatemala	12 679	17 875	16 986	16 948	20 803	15 544
Haïti	6 502	9 241	8 045	10 262	9 894	10 728
Philippines	2 815	3 989	2 929	2 411	2 220	3 027
Autres	5 922	6 833	9 070	9 639	8 731	9 555

Source : douanes US

Canada - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	**46 649**	**56 375**	**54 291**	**60 290**	**58 000**	**57 234**
Mexique	29 501	35 923	35 173	38 940	35 211	37 065
Brésil	3 529	4 310	4 850	4 706	6 317	6 744
Pérou	4 704	6 195	4 346	5 826	6 437	4 789
Équateur	3 568	4 083	3 709	3 979	3 192	2 716

Source : Comtrade

Amérique centrale et du Sud - Principaux marchés						
tonnes	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	**14 982**	**20 782**	**23 119**	**27 025**	**27 195**	**21 438**
Colombie	7 277	9 675	13 132	13 132	11 530	6 594
Chili	766	2 344	3 240	3 421	5 285	4 819
Honduras	970	3 000	1 339	2 565	2 174	2 999
Mexique	2 982	2 300	1 976	2 921	3 307	2 041
Salvador	1 582	665	569	1 966	1 761	1 952
Argentine	873	1 024	1 353	1 408	1 399	1 426
Bolivie	77	105	79	133	426	431
Panama	137	173	374	535	464	430
Guatemala	155	201	228	124	277	363
Paraguay	50	105	121	117	375	265

Source : Comtrade

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Union européenne - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total extra-UE + Espagne	**232 495**	**258 521**	**246 267**	**267 186**	**288 421**	**290 156**
Total extra-UE, dont	**224 995**	**252 521**	**232 267**	**260 686**	**270 421**	**280 156**
Brésil	92 256	91 490	91 093	89 884	99 314	111 511
Pérou	60 386	72 350	53 323	68 689	71 975	78 299
Côte d'Ivoire	11 323	10 177	15 245	16 553	20 473	22 919
Israël	10 700	14 016	12 492	11 011	15 865	13 777
Rép. dominicaine	4 303	6 357	6 652	9 636	11 154	13 103
Sénégal	2 758	5 341	6 197	8 267	10 328	11 520
USA	4 744	8 475	7 954	12 009	11 343	7 383
Mali	3 672	1 795	3 816	4 802	3 833	5 946
Pakistan	10 596	11 745	11 272	12 295	3 873	5 318
Burkina Faso	3 302	2 129	2 126	2 933	3 064	4 358
Costa Rica	3 429	6 873	3 860	4 027	3 825	3 952
Mexique	4 938	5 255	4 512	2 954	2 224	3 078
Ghana	428	227	847	1 627	2 383	2 656
Inde	3 201	3 016	3 782	6 037	956	2 477
Gambie	776	1 503	981	876	2 193	1 915
Équateur	1 406	1 523	2 071	3 311	1 418	1 857
Afrique du Sud	1 040	507	681	297	592	1 482
Thaïlande	1 178	1 101	1 061	990	1 128	1 168
Guatemala	845	1 033	24	597	591	904
Venezuela	729	332	141	182	389	468
Nicaragua	435	947	824	211	465	208
Envois production Espagne (estimation)	**7 500**	**6 000**	**14 000**	**6 500**	**18 000**	**10 000**

Source : EUROSTAT

Autres pays d'Europe de l'Ouest - Principaux marchés						
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	**13 398**	**14 731**	**14 906**	**17 214**	**18 647**	**19 080**
Suisse	8 849	9 730	9 905	11 277	12 494	13 448
Norvège	4 249	4 657	4 608	5 516	5 685	5 176
Islande	300	344	393	421	468	456

Source : Comtrade

Russie - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	**7 416**	**7 488**	**8 091**	**9 429**	**8 969**	**5 294**
Brésil	4 893	4 967	5 442	5 863	4 559	2 793
Pérou	922	876	666	919	1 235	408
Thaïlande	393	452	559	750	736	403
Chine	437	418	435	424	324	286
Équateur	415	254	87	105	45	3

Source : Comtrade

Autres pays d'Europe de l'Est - Principaux marchés						
tonnes	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	**488**	**644**	**808**	**922**	**1 172**	**1 397**
Biélorussie	88	110	114	148	384	818
Ukraine	400	534	694	774	788	579

Source : Comtrade

Méditerranée - Principaux marchés						
tonnes	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	**4 722**	**8 986**	**8 986**	**11 369**	**11 912**	**11 897**
Maroc	1 174	993	1 372	1 027	2 368	3 228
Liban	843	817	1 344	1 720	2 039	3 084
Jordanie	2 518	1 765	966	3 271	2 504	2 260
Libye		2 822	1 309	2 128	1 847	1 915
Palestine	4	2 318	3 735	2 905	2 872	1 125
Turquie	183	271	260	318	282	285
Algérie	97	130	209	233	236	273

Source : Comtrade

Japon - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	**10 391**	**10 055**	**9 741**	**8 588**	**7 354**	**5 841**
Mexique	3 974	3 446	3 828	3 569	2 849	2 740
Thaïlande	1 520	1 514	1 773	1 309	1 229	1 116
Taïwan	995	1 155	834	805	759	803
Philippines	2 834	2 197	2 113	1 733	1 300	464
Pérou	60	958	339	548	515	250
Brésil	571	551	598	424	334	235
Australie	124	38	57	62	49	68
USA	277	172	178	109	100	39
Inde	10	11	4	-	5	24

Source : douanes japonaises

Autres pays d'Asie - Principaux marchés						
tonnes	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	**322 542**	**322 468**	**297 632**	**349 188**	**363 142**	**309 406**
Chine	252 705	240 710	203 184	231 938	233 827	152 230
Vietnam	540	10 677	7 932	8 000	33 984	53 375
Malaisie	40 676	42 015	50 960	60 637	48 675	50 324
Singapour	21 485	18 232	20 920	22 716	21 234	22 507
Népal	1 696	1 964	5 740	6 500	7 117	12 550
Corée du Sud	904	1 351	2 270	3 041	6 494	11 248
Cambodge	2 441	3 401	3 287	5 734	4 415	4 500
Brunei	500	511	779	658	1 012	1 142
Bangladesh	461	2 332	185	5 269	4 857	622
Indonésie	877	1 206	1 064	1 093	119	523
Thaïlande	257	69	1 311	3 602	1 408	385

Source : Comtrade

Golfe persique - Principaux marchés						
tonnes	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	**162 741**	**186 573**	**207 204**	**210 683**	**208 845**	**244 875**
Em. Arab. Unis	69 389	75 519	83 635	97 203	105 397	96 637
Arab. saoudite	38 583	58 250	63 497	70 390	57 858	79 755
Oman	19 407	18 444	19 794	21 283	16 548	21 201
Koweït	16 347	11 705	13 099	10 022	11 223	20 409
Iran	13 000	15 670	18 073	4 317	5 000	12 712
Bahrein	2 515	2 801	5 581	3 134	7 337	8 013
Qatar	3 500	4 184	3 525	4 334	5 482	6 148

Source : Comtrade

Afrique - Principaux marchés						
tonnes	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	**10 372**	**12 261**	**14 502**	**16 977**	**21 268**	**23 121**
Tanzanie	2 866	2 020	4 649	4 003	6 208	7 503
Niger	3 300	4 223	3 274	3 676	3 166	2 681
Rwanda	624	1 000	1 360	1 471	2 290	2 557
Djibouti	1 652	1 956	2 251	1 734	2 111	2 500
Ouganda	91	111	111	1 310	1 542	2 411
Mauritanie	41	549	774	890	2 461	2 387
Kenya		2	253	2 022	1 726	1 739
Botswana	1 230	1 956	1 369	1 451	1 251	787
Namibie	568	444	461	420	513	556
Afrique du Sud	500	362	571	522	621	530
Swaziland	843	847	145	112	113	196

Source : Comtrade

Océanie - Principaux marchés						
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	**2 659**	**3 779**	**3 758**	**4 330**	**5 126**	**4 471**
N^elle^-Zélande	1 994	2 614	2 487	3 217	3 335	3 476
Australie	665	1 165	1 271	1 113	1 791	995

Source : Comtrade

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Défauts de qualité de la mangue

Photos © Pierre Gerbaud

Immaturité et taches

Décoloration naturelle de l'épiderme

Fruit déformé

Piqûres d'insectes cicatrisées

Blessures mécaniques après récolte

Blessures mécaniques après récolte

Pédoncule trop long

Taches sur épiderme

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Développement fongique type anthracnose

Larves de mouches des fruits

Brûlure de soleil

Fruit déformé

Décolorations dues aux cochenilles

Blessures dues aux frottements causés par le vent

Brûlure de sève après récolte

Coulures de sève après récolte

Pourriture pédonculaire

Développement fongique

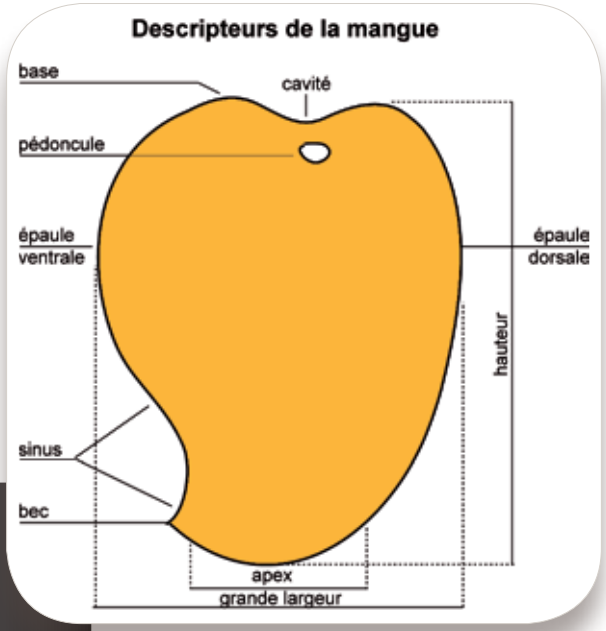
Surmaturité

Surmaturité interne due à un excès d'azote (calcium et bore élevés aussi)

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Principales variétés de mangue

Le manguier, *Mangifera indica*, serait originaire d'une région située à la frontière indo-birmane. Il existe aujourd'hui de par le monde certainement plus de mille variétés différentes. Dans beaucoup de pays, la mangue occupe une place importante dans la diète alimentaire. Originellement, on distingue deux grandes familles de mangue, aux caractéristiques bien différentes, issues de deux bassins de diversification, la sous-région indienne et l'Asie tropicale. Une grande partie des variétés commerciales actuelles a été sélectionnée en Floride au début du XXème siècle, à partir d'hybridations multiples utilisant des géniteurs de ces deux familles. Les fruits exportés sont généralement issus de plants greffés.



Exigences du manguier

Le manguier est adapté à une gamme climatique tropicale étendue, de l'humide au sec. On le rencontre dans des régions dont la pluviométrie annuelle est très différente. Sous les tropiques, l'existence d'un arrêt de végétation, provoqué par une saison sèche ou fraîche de plusieurs semaines ou mois, est une condition nécessaire pour induire une bonne intensité de floraison et donc une bonne productivité. En zone équatoriale humide, la production est souvent faible et irrégulière, en raison de l'absence d'arrêt de végétation. Les températures comprises entre 24 et 30° C sont optimales pour le développement de l'arbre et la croissance des fruits. Celles inférieures à 10°C peuvent provoquer des dégâts physiologiques. Pendant toute la période de croissance du fruit, puis celle de la mise en place de la nouvelle ramification, l'alimentation hydrique de l'arbre doit être optimale. La répartition des pluies au cours de l'année est plus importante que le cumul annuel, surtout pour la production de fruits de qualité. La limite inférieure de pluie autorisant les cultures commerciales de mangue semble être de 750 mm. Le manguier peut croître dans une gamme de sols très variée, si les horizons sous-jacents sont suffisamment meubles et drainants. Cependant, il préfère les sols profonds, assez légers et de structure moyenne. Sur sols très sableux, le manguier peut souffrir d'insuffisance d'eau et produire des fruits insipides et de petit calibre. Il est sensible aux sels dans le sol et dans les eaux d'irrigation. Les vents peuvent causer des dégâts d'importance variable et créer un déséquilibre dans l'alimentation hydrique. Ainsi dans les zones ventées, il est souhaitable de mettre en place avant plantation des rideaux de brise-vent.

Caractéristiques des deux familles de mangue

	indienne	d'Asie tropicale
Zone de diversification	Inde, Pakistan	Birmanie, Malaisie, Philippines
Graine	Mono-embryonnée	Poly-embryonnée
Forme	Arrondie à ovoïde	Allongée, à section cylindrique ou aplatie
Couleur de l'épiderme	Jaune à orange, parfois taché de pourpre	Vert à vert jaunâtre, pourpre absent
Goût	Prononcé, note de térébenthine	Moins prononcé
Remarque	Sensible à l'anthracnose	

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Tommy Atkins

Forme : ovoïde, parfois légèrement oblongue. Épaule dorsale tombante. Épaule ventrale s'élevant au dessus de la zone pédonculaire. Apex rond, petit bec latéral.

Épiderme : épais. Couleur orange jaune et rouge brillant. Pruine pourpre foncé. Nombreuses grandes lenticelles vert-jaune.

Chair : couleur orangé prononcé. D'une bonne qualité mais légèrement fibreuse.

Poids moyen : 450 à 710 g

Sélectionnée en 1922 en Floride, elle a rapidement été adoptée par les producteurs pour sa productivité, sa robustesse à la manipulation et sa bonne résistance à l'anthracnose, malgré une teneur en fibres moyenne. La qualité de la pulpe se dégrade nettement si la plante est trop fertilisée ou irriguée. Cette variété est la plus répandue au Brésil où elle constitue la grande majorité des exportations. Elle est particulièrement appréciée en Europe du Nord, notamment pour sa coloration vive. L'essentiel des volumes destinés à l'exportation est composé de fruits de calibre moyen (8 à 10 fruits par colis de 4 kg), correspondant à la demande de la grande distribution.

Kent

Forme : ovoïde, épaule dorsale et apex arrondis. Epaule ventrale pleine. Sans bec.

Épiderme : épais et résistant, peu adhérent. Couleur de base jaune verdâtre, avec une surface rouge voire cramoisie sur les parties les plus exposées à la lumière. Légère pruine grisâtre.

Chair : jaune intense à jaune orangé, d'une saveur riche et d'une texture fondante et sans fibres.

Noyau : 9 % du poids total du fruit.

Poids moyen : 600 à 750 g

Sélectionnée en 1932 en Floride à partir d'un semis de Brooks, elle produit des fruits relativement gros, de 440 g à plus d'un kilo pour les jeunes arbres. Très appréciée tant en amont qu'en aval de la filière, ses rendements sont moyens, mais la proportion de fruits exportables est élevée. La coloration du fruit est attractive et la chair, très gustative, est ferme et mûrit très progressivement. Elle est produite par la plupart des pays fournisseurs de l'Europe, où elle est actuellement considérée comme la variété étalon. Toutefois, les grandes variations de coloration et de calibre selon les zones de production peuvent entraîner des problèmes de commercialisation.

Keitt

Forme : ovale, épaule dorsale tombant rapidement. Épaule ventrale pleine et arrondie. Apex arrondi, obtus, sans bec.

Épiderme : épais et résistant, assez adhérent. Couleur jaune orangé à jaune carminé sur le côté exposé au soleil, avec de nombreuses petites lenticelles jaune pâle à roux. Assez forte pruine lavande.

Chair : orange à jaune foncé. Saveur fruitée et riche. Texture fondante avec un nombre important de fibres, peu gênantes en raison de leur finesse.

Noyau : 7 à 8 % du poids total du fruit.

Poids moyen : 510 g à 2 kg

Sélectionnée en 1939 en Floride à partir d'un semis de Mulgoba, elle a des rendements élevés et réguliers. La coloration rougeâtre, qui apparaît très tôt et avant que le fruit ne soit mûr, peut provoquer des problèmes d'appréciation de la maturité, qui peut être renforcée par un passage en chambre de mûrissage. Variété de fin de saison de la plupart des origines, elle permet d'allonger les campagnes d'exportation. Moins appréciée que la Kent, elle trouve malgré tout une place de plus en plus importante dans les périodes de soudure d'approvisionnement entre origines.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Osteen

Forme : oblongue, avec une base arrondie. Apex arrondi, présentant parfois un petit bec.

Épiderme : épais et peu adhérent. Couleur de base pourpre violacé, avec quelques reflets mauve lavande. Présence de lenticelles blanches.

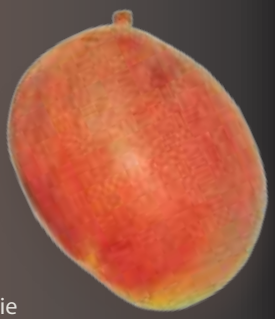
Chair : ferme, juteuse et de couleur jaune citron. Très bonne qualité, peu fibreuse.

Noyau : long et plat.

Poids moyen : 500 à 800 g

L'Osteen est une variété floridienne, sélectionnée en 1935 à partir d'un semis de Haden. Elle reste peu développée au niveau mondial malgré des caractéristiques commerciales intéressantes. Elle est devenue plus visible sur le marché communautaire depuis le début des années 2000, car elle représente la majeure partie de la production espagnole.

Haden



Forme : ovale à cordiforme arrondi. Épaule ventrale plus large et un peu plus haute que l'épaule dorsale. Apex largement arrondi.

Épiderme : couleur rouge foncé sur la plus grande partie de la surface, avec de nombreuses lenticelles blanc-jaune.

Chair : jaune orange, pratiquement sans fibres. Goût agréable et un peu acidulé.

Poids moyen : 510 à 680 g

Variété obtenue à partir d'un semis de Mulgoba en 1902. Presque exclusivement transportée par avion, elle complète les approvisionnements de mangue Kent lorsqu'ils sont insuffisants pour satisfaire la demande. De belle présentation, elle a la réputation d'être fragile et nécessite une commercialisation rapide.

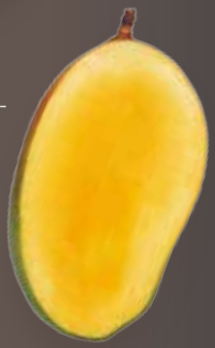
Valencia Pride

Forme : elliptique. Apex arrondi, bec apical de grande taille.

Épiderme : relativement fin, mais se détachant assez bien. Couleur de base jaune-vert, avec une large surface rouge à pourpre. Présence de lenticelles jaunes.

Chair : jaune profond. Aromatique et pratiquement sans fibres.

Poids moyen : 600 à 900 g



Variété obtenue à partir d'un semis de Haden en Floride en 1941. Fruits très allongés, plutôt gros, d'une couleur et d'une forme attrayantes. Productivité d'un bon niveau. Venant principalement d'Afrique de l'Ouest, elle a longtemps permis une diversification variétale en début de campagne lorsque les envois étaient surtout composés d'Amélie. Sa coloration attractive constituait une alternative. Peu à peu adoptée par une partie des consommateurs, elle représente aujourd'hui une part de marché en voie de consolidation dans la gamme des variétés avion.

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Prix de gros en Europe

Janvier/Février 2016

					UNION EUROPEENNE - EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
ANANAS	Avion	NON DETERMINE	GHANA	kg		2.40			
		VICTORIA	MAURICE	Carton				13.50	
			MAURICE	kg			3.90		
			REUNION	kg			4.35		
	Bateau	MD-2	BRESIL	Pièce					1.03
			COLOMBIE	Carton				11.83	
			COSTA RICA	Carton	11.58	11.13		11.46	15.48
			COSTA RICA	kg			1.04		
			COSTA RICA	Pièce					1.65
			COTE D'IVOIRE	kg			1.11		
			PANAMA	Carton				12.25	
			PANAMA	kg			1.00		
AVOCAT	Avion	TROPICAL	REP. DOMINICAINE	Carton			14.00		
	Bateau	ARAD	ISRAEL	Carton	10.00			12.00	
		FINO	ISRAEL	Carton	11.00				
		FUERTE	ISRAEL	Carton				10.00	
			PEROU	Carton			10.00	14.00	
		HASS	CHILI	Carton	12.00	14.00	11.15	13.13	11.77
			COLOMBIE	Carton			10.50	13.38	
			ISRAEL	Carton	13.25		10.40	14.00	10.79
			MEXIQUE	Carton	12.50		10.60	11.69	11.61
			PEROU	Carton			14.00	13.75	
		PINKERTON	ISRAEL	Carton	10.67		9.25	11.13	9.94
	Camion	BACON	ESPAGNE	Carton			10.00		
		FUERTE	ESPAGNE	Carton			11.00		
		HASS	ESPAGNE	Carton	14.25	14.00	13.29	16.00	
		REED	ESPAGNE	Carton	8.50		10.00	10.50	
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg			6.80		
			EQUATEUR	kg				5.67	
		ROUGE	EQUATEUR	kg				5.17	
	Bateau	PETITE	EQUATEUR	kg			1.70		
CARAMBOLE	Avion	n.d	ISRAEL	kg					6.54
			MALAISIE	kg		6.67	5.07	5.16	5.94
DATTE	Bateau	DEGLET	ALGERIE	kg			5.10		
		KOUAT ALIGH	TUNISIE	kg				1.88	
		MEDJOOL	ISRAEL	kg			10.50	7.31	5.26
			PEROU	kg				6.00	
		MOZAFATI	IRAN	kg				3.30	
		NON DETERMINE	IRAN	kg					3.49
			TUNISIE	kg					1.70
		STONELESS	TUNISIE	kg				2.75	
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg			1.95	1.21	
			CHINE	kg		1.33	1.00	1.13	1.48
			PEROU	kg				2.38	
			THAILANDE	kg				2.38	1.20
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg					6.97
	Bateau		BRESIL	kg					2.88
GRENADILLE	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg				7.94	
			EQUATEUR	kg				8.38	
		NON DETERMINE	COLOMBIE	kg	4.56	5.50	6.25	5.50	5.19
		VIOLETTE	AFRIQUE DU SUD	kg		5.50	6.80	5.75	
			KENYA	kg		5.38			4.90
			VIETNAM	kg			9.00		
			ZIMBABWE	kg				5.50	
KUMQUAT	Avion		BRESIL	kg					4.35
LIME	Avion		MEXIQUE	kg			5.00		
	Bateau		BRESIL	kg	1.28	1.33	1.95	1.45	1.20
			GUATEMALA	kg				1.06	1.15
			MEXIQUE	kg	1.33	1.44	1.90	1.45	1.45

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

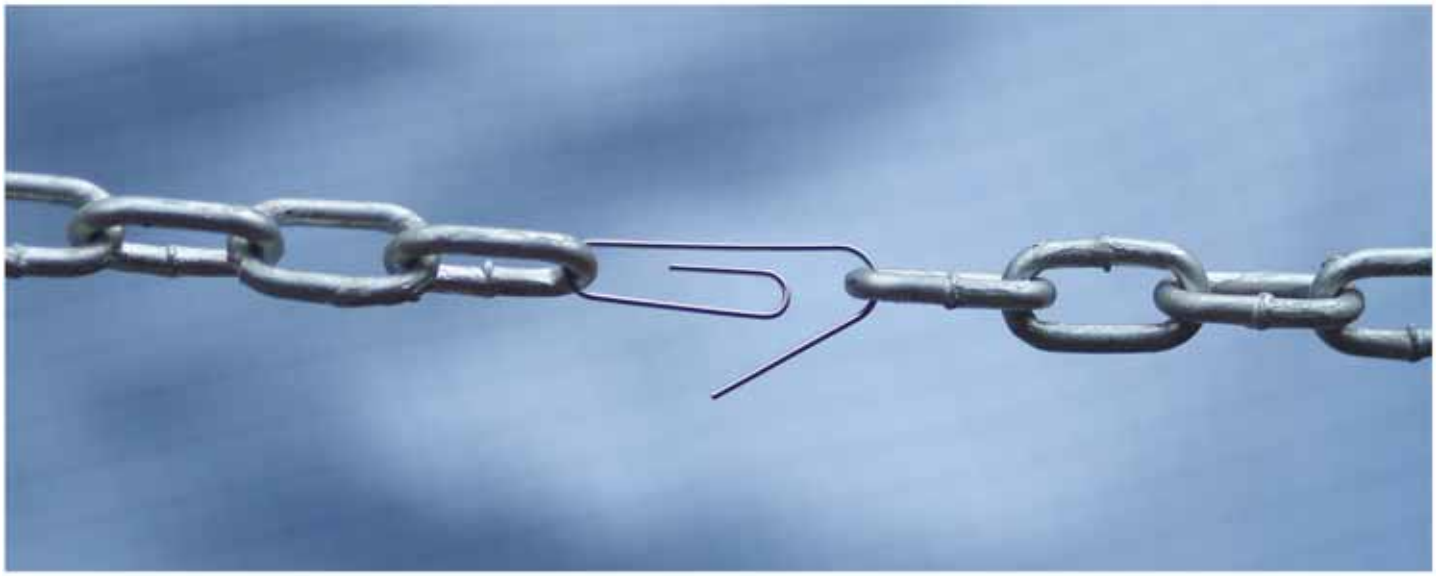
					UNION EUROPEENNE - EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
LITCHI	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg			3.75		
			MADAGASCAR	kg			3.00		
			MAURICE	kg			5.00		
			REUNION	kg			5.00		
	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg				3.50	2.62
			MADAGASCAR	kg	1.80	2.00	1.75	2.63	3.23
MANGUE	Avion	KENT	PEROU	kg			5.85	5.00	
		NAM DOK MAI	THAILANDE	kg				10.00	
	Bateau	ATKINS	AFRIQUE DU SUD	kg				2.00	
			BRESIL	kg	1.38		1.34	1.69	1.46
		KEITT	BRESIL	kg				1.13	
		KENT	BRESIL	kg			1.41	1.13	
			PEROU	kg	1.38	2.00	1.57	1.69	1.89
		PALMER	BRESIL	kg			1.63	1.38	1.31
MELON	Avion	CHARENTAIS JAUNE	REP. DOMINICAINE	kg			4.65		
	Bateau	CANTALOUP	BRESIL	kg			1.43	1.50	1.56
			HONDURAS	kg				1.54	1.72
		CHARENTAIS	BRESIL	kg				1.63	1.68
		GALIA	BRESIL	kg			1.20	1.47	1.43
			HONDURAS	kg				1.58	1.66
			ISRAEL	kg					1.05
		HONEY DEW	BRESIL	kg			1.00	1.01	1.08
			COSTA RICA	kg			1.10	1.35	1.48
		PASTEQUE	BRESIL	kg				0.63	0.71
			COSTA RICA	kg			0.90	0.98	1.01
			PANAMA	kg			0.85	0.98	
		PIEL DE SAPO	BRESIL	kg			0.88	1.00	1.09
			COSTA RICA	kg			1.00	1.20	1.14
		SEEDLESS WATER	BRESIL	kg			1.05	1.02	0.93
NOIX DE COCO	Bateau	NON DETERMINE	COTE D'IVOIRE	Sac		12.50	8.75	12.75	13.31
			DOMINIQUE	Sac					10.46
			SRI LANKA	Sac				7.45	10.07
		VERTE	COSTA RICA	Sac				15.50	
		YOUNG	THAILANDE	Sac				12.75	
PAPAYE	Avion	FORMOSA	BRESIL	kg	2.56			3.07	
		NON DETERMINE	BRESIL	kg	3.93	3.64	3.40	3.61	4.77
			THAILANDE	kg				5.25	
	Bateau	FORMOSA	BRESIL	kg				2.22	
		NON DETERMINE	BRESIL	kg					1.75
			COLOMBIE	kg					2.29
			EQUATEUR	kg				2.50	1.60
		SOLO	EQUATEUR	kg				2.00	
PATATE DOUCE	Bateau	BLANCHE	HONDURAS	kg			1.20		
		NON DETERMINE	COSTA RICA	kg				1.25	
			EGYPTE	kg			0.97		0.74
			HONDURAS	kg				1.13	1.41
			ISRAEL	kg				1.25	1.31
			SENEGAL	kg					1.61
		ORANGE	HONDURAS	kg				1.25	
		ROUGE/BLANCHE	HONDURAS	kg				1.45	
		ROUGE/ROUGE	HONDURAS	kg				1.25	
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLE	COLOMBIE	kg		10.00	10.75	7.81	9.21
	Bateau		COLOMBIE	kg	5.94				
PITAHAYA	Avion	JAUNE	EQUATEUR	kg				9.40	
		ROUGE	INDONESIE	kg				8.67	
			ISRAEL	kg				6.38	
			VIETNAM	kg				7.50	
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.35		
			COSTA RICA	kg					1.51
			EQUATEUR	kg			1.35	1.09	
RAMBOUTAN	Avion		INDONESIE	kg				8.13	
			THAILANDE	kg			8.50		
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg				7.20	

Note : selon calibre

Ces prix ont été calculés à partir d'informations mensuelles transmises par le Market News Service du Centre de Commerce International de l'ONU à Genève. Market News Service (MNS), Centre du Commerce International, CNUCED/OMC (CCI), Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse
T. 41 (22) 730 01 11 / F. 41 (22) 730 09 06

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Information... your weak link?



Reefer Trends is an independent news and information provider, financed exclusively by revenue from subscriptions.

First published in 2003, it provides a number of services for users along the reefer logistics chain: the Reefer Trends weekly charter market brief is *the* benchmark publication for the specialist reefer business – it tracks the charter market for reefer vessels, as well as fruit and banana production and market trends that influence charter market movement.

The weekly publication has close to 200 paying subscriber companies from 34 countries worldwide. The list of subscribers includes all the major reefer shipping companies and reefer box operators, the major charterers, reefer brokers, banana multi-nationals, the major banana exporters in Ecuador, Costa Rica, Panama and Colombia, terminal operators in the US and Europe, the world's leading shipping banks and broking houses as well as trade associations, cargo interests and fruit importers on all continents. It is also circulated within the European Commission and the World Trade Organisation.

As well as the weekly Reefer Trends report it provides a separate online daily news service, covering developments in the global fruit, banana and logistics industries. The daily news is e-mailed direct to the desktops of several thousand subscribers worldwide.

Reefer Trends' consultancy clients include shipbuilding yards, banana majors, banks, brokers and equities analysts. Reefer Trends provides sector reports and forecasts for brokers and charterers. It has also acted as an expert witness in a chartering dispute.

For more information on subscriptions, please contact:
info@reefertrends.com or visit www.reefertrends.com

reefertrends

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD − Toute reproduction interdite

UNIVEG, VOTRE CONNEXION **DIRECTE** VERS LA PRODUCTION

UNIVEG Katopé France est un acteur clé de la production, du conditionnement, de l'exportation, du stockage, du mûrissage et de la distribution de fruits et légumes frais. Chacun de ses services a été mis en place pour assurer la qualité et la saveur de ses produits.

En association avec ses Fruit Partners, UNIVEG Katopé France propose des mangues multi-origines bénéficiant de tous les savoir-faire du leader européen du mûrissage.

UNIVEG Katopé France S.A.S.
15, boulevard du Delta | Zone Euro Delta | DE1 - 94658 | RUNGIS CEDEX | France
T +33 1 49 78 20 00 | F +33 1 46 87 16 45 | katopeintl@univeg.fr | www.univeg.fr

UNIVEG KATOPÉ FRANCE

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite