

n°247

Mars 2017

FR *ui* TROP **magazine**

fruitrop.com

Version française

Mangue

Toujours en
progression



Marché de la datte : en croissance continue

Fiche pays producteur : la datte au Maroc

Petits fruits rouges : ils virent au bleu

Fret maritime : le rôle du bailleur reefer

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

Siim
Société
Internationale
d'Importation

WWW.SIIM.NET



Precious Pineapple

THE **EXTRA SWEET PINEAPPLE** FROM ECUADOR !

L'expertise du producteur

Cultivés sur des terres volcaniques, à la latitude zéro et à flanc de la Cordillère des Andes, nos ananas certifiés Rainforest Alliance sont produits dans le respect des meilleures pratiques agricoles.



ecuador
ama la vida

PRODUCTEUR - IMPORTATEUR - MÛRISSEUR - DISTRIBUTEUR



SIIM - SIEGE SOCIAL - Plateforme de Mûrissage
MIN Rungis - Bât. C3 / 2 - 16 rue de Perpignan
Fruileg CP 60431 / 94642 Rungis Cedex / France
T. +33 1 45 12 29 60 / F. +33 1 45 60 01 29
Email: dibra@siim.net



Bio européen : conformité sinon rien. Le principe de subsidiarité s'exprime partout. Il prévoit que la responsabilité de l'action revient à l'organisation la plus proche de ceux qui sont directement concernés. C'est, actuellement, un des principes de fonctionnement de l'UE, facilitant au niveau national (voire local) la mise en œuvre de mesures. L'exercice des compétences se fait au plus près des citoyens. C'est en somme la recherche du niveau hiérarchique le plus pertinent pour l'action publique.

Par exemple, le Chili et l'UE ont signé en mars 2017 un accord reconnaissant l'équivalence de leur réglementation bio. Ce type d'accord est un grand classique et concerne jusqu'à présent une douzaine de pays. Evidemment, s'entendre sur les normes est un formidable accélérateur des échanges mondiaux. Le principe de subsidiarité s'applique donc à plein pour le bio. Mais, dans le cas des partenaires « bio » de l'UE, on va même encore plus loin en leur donnant un quasi blanc-seing sur les systèmes de culture qu'ils jugent bio, grâce au puissant principe d'équivalence. Les principes de subsidiarité et d'équivalence s'exécutent au travers de sociétés privées dûment mandatées pour fournir les certifications ou permis à exporter vers l'UE. Ainsi, l'autorité européenne confie à un tiers (privé) le droit de dire ce qui est bio et ce qui n'est pas bio. Drôle d'application du principe de subsidiarité où l'on remet son autorité à des tiers privés sur des sujets aussi sensibles que, par exemple, la réduction des impacts négatifs de l'agriculture sur l'environnement. Un sujet que beaucoup, en Europe comme dans les pays tiers d'ailleurs, considèrent comme régaliens puisque susceptible de toucher à la qualité

sanitaire des aliments. En outre, on introduit une possible distorsion de concurrence en admettant des marchandises produites ailleurs et honorées du logo bio européen, alors qu'elles ne pourraient pas être bio si elles étaient produites en Europe dans les mêmes conditions de culture. Et je ne parle même pas des possibilités de fraude qu'un tel système permet. C'est, en tout cas, l'ensemble de ces arguments que les producteurs français de banane ont souhaité faire entendre au plus grand nombre lors du dernier Salon de l'Agriculture de Paris. Les autorités françaises, vexées que l'on touche au dogme bio, ont fait interdire par voie de justice leur campagne de presse. Une victoire certes, mais une victoire à la Pyrrhus car la question reste entière.

Denis Lœillet



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 Lœillet et Eric Imbert

Rédactrice en chef

Catherine Sanchez

Infographie

Martine Duportal

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.



Sommaire

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

- p. 2**
- **Conjonctures** : Janvier/février 2017
 - **Banane** : Prix de la purée en Europe en décembre 2016 — Année record sur le marché russe pour la banane — En 2016, la consommation européenne de banane a encore battu un record absolu.
 - **Agrumes** : Orange : prix des jus en Europe en décembre 2016 — Jus d'orange : changement de paradigme ? — Pomelo : prix des jus en Europe en décembre 2016 — Citron : prix des jus en Europe en décembre 2016 — Le citron d'Argentine va-t-il échouer si près du but ? — Vers une stabilité des exportations péruviennes d'agrumes en 2017 — Plantation d'agrumes en Afrique du Sud : les hybrides tardifs et le citron ont toujours le vent en poupe !
 - **Avocat** : Boom de la production d'avocat Hass au Pérou — Récolte californienne d'avocat 2016-17 : un coup de chaleur fatal.
 - **Exotiques** : Conjoncture incertaine au 1^{er} trimestre 2017 pour le marché international de la noix de cajou — Mangue : prix des jus et purées en Europe en décembre 2016 — Ananas : prix des jus en Europe en décembre 2016 — Autres fruits : prix des jus et purées en Europe en décembre 2016.
 - **Fruits et légumes tempérés** : Poire : prévisions de campagne — Pomme : prévisions de campagne — De bonnes perspectives pour le raisin indien — Raisin du Chili : une campagne d'exportation concentrée.
 - **Fret maritime et vie de la filière** : Montosa se dote de son propre laboratoire d'analyses multirésidus — Wonderful Citrus rachète les activités de DNE.

Le point sur...

- p. 14** • **Marché de la datte** — En croissance continue (Carolina Dawson)
- p. 20** • **Fiche pays producteur** — La datte au Maroc (Carolina Dawson)
- p. 26** • **Petits fruits rouges de contre-saison** — Des fruits rouges qui virent au bleu (Cécilia Céleyrette)
- p. 30** • **Fret maritime : capacité reefer** — Le rôle du bailleur reefer, financier de la chaîne du froid (Richard Bright)

Dossier du mois par Pierre Gerbaud : MANGUE

- p. 36** • **Marché européen de la mangue** — Toujours en progression
- p. 40** • **Bilan 2016 par origine**
- p. 65** • **Bilan mensuel 2016** — Difficultés multiples d'adaptation de l'offre à la demande
- p. 68** • **Panorama statistique mondial** — Production, import, export
- p. 70** • **Défauts de qualité**
- p. 72** • **Principales variétés**

Prix de gros en Europe

p. 75 JANVIER/FEVRIER 2017

Photo couverture : © Denis Lœillet

Banane

Janvier/Février 2017

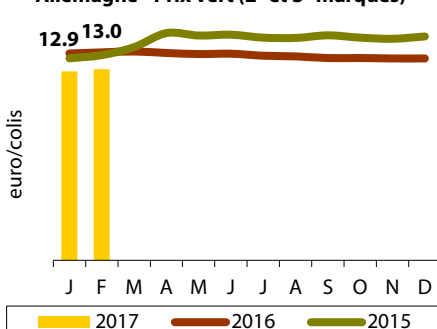
Le début d'année a été décevant. L'offre globale est restée lourde et supérieure à celle des années passées du fait de stocks de la fin 2016 et d'arrivages toujours importants. Les apports d'Afrique, toujours au-dessus des moyennes en raison des nouvelles plantations et de la faible intensité de l'Harmattan, ont continué de compenser le très important déficit des Antilles. Parallèlement, les volumes de banane dollar ont été également supérieurs à ceux des années précédentes à la suite d'arrivages de Colombie et du Costa toujours largement au-dessus des moyennes, en particulier en janvier (+ 17 %). Ainsi, malgré une demande de saison stimulée par des températures fraîches, une concurrence plus faible des agrumes et la présence de promotions, des stocks ont été disponibles jusqu'à mi-janvier et l'équilibre du marché n'a pu être retrouvé qu'en fin de mois. Les prix en vert ont stagné au même niveau que fin 2016 et ne se sont raffermis qu'à partir de mi-janvier

En février, l'offre a été moins importante, mais toujours excédentaire (+ 9 %). Cette baisse a permis au marché d'enfin retrouver un certain équilibre. Les prix ont poursuivi leur léger raffermissement. Toutefois, le retard pris en début d'année n'a pas pu être rattrapé. Les niveaux sont restés décevants et inférieurs aux moyennes.

EUROPE DU NORD — PRIX IMPORT

Février 2017 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
13.02	+ 1 %	- 7 %

Allemagne - Prix vert (2^e et 3^e marques)



Banane : prix de la purée en Europe en décembre 2016.

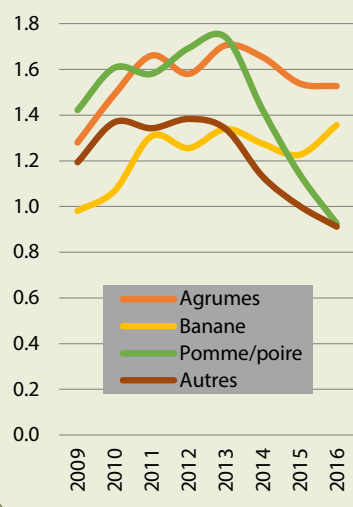
Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
ss aseptique, 22°Brix	650-725 cfr Rotterdam	Équateur	Les prix sont stables et les disponibilités en bananes fraîches sont importantes.

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

Banane : année record sur le marché russe. Les importations, en berne depuis 2013, ont repris des couleurs en 2016. Avec plus de 1.36 million de tonnes, elles progressent de plus de 10 % par rapport à 2015 et dépassent même le record de 2013. Pourtant, s'il s'est un peu repris, le rouble est resté très bas par rapport au dollar et a pesé, comme c'est le cas depuis 2014, sur les prix de tous les produits importés. Cependant, la banane a continué de profiter de son statut de fruit le moins cher du marché pour les consommateurs russes :

Fruits - Russie - Importations

(en millions de tonnes / Source : Comtrade)



76 roubles/kg au détail en 2016, contre 91 roubles/kg pour l'orange et 93 roubles/kg pour la pomme, importées elles aussi. D'ailleurs, si les importations d'agrumes se sont juste maintenues au niveau de 2015, celles de pomme ont continué de plonger pour passer sous la barre du million de tonnes, soit un décrochage de plus de 800 000 t par rapport à 2013. Comme quoi, la faiblesse des uns fait la force des autres !

Source : Comtrade

EUROPE — PRIX DETAIL

Pays	Février 2017		Comparaison	
	Type	Euros/kg	Janvier 2017	Moyenne des 3 dernières années
France	normal	1.64	+ 3 %	+ 3 %
	promotion	1.28	+ 5 %	- 6 %
Allemagne	normal	1.20	0 %	+ 3 %
	discount	1.16	- 1 %	- 3 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.05	+ 1 %	- 4 %
	vrac	0.75	0 %	+ 4 %
Espagne	platano	2.09	+ 1 %	+ 4 %
	banano	1.31	+ 3 %	0 %



Le marché de la banane, et bien plus, en un seul ouvrage

- Les ressorts et les grandes tendances du commerce bananier mondial
- 17 fiches détaillées sur les principaux pays producteurs et exportateurs
- 10 fiches sur les principaux marchés mondiaux d'importation
- Les fondamentaux de l'agronomie et du post-récolte
- et aussi toutes les statistiques indispensables, l'histoire du commerce mondial, etc.

Prix : 100 €HT

Disponible en 3 langues : français, anglais, espagnol

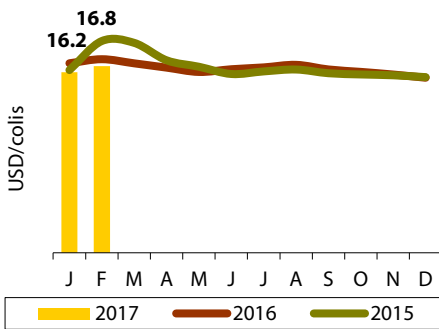
Commandez en ligne à l'adresse

<http://www.fruitrop.com/Fruitrop-et-Autres-Publications>

Banane

ÉTATS-UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

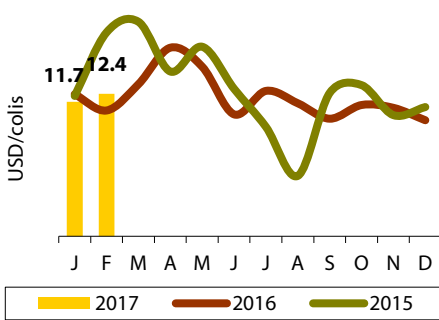


ÉTATS-UNIS — PRIX IMPORT

Février 2017 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
16.75	+ 3 %	- 8 %

RUSSIE

Russie - Prix vert CIF St Petersburg

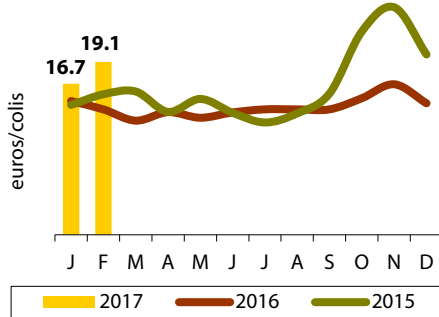


RUSSIE — PRIX IMPORT

Février 2017 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
12.40	+ 6 %	- 14 %

CANARIES

Espagne - Prix vert platano*



CANARIES — PRIX IMPORT*

Février 2017 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
19.10	+ 14 %	+ 30 %

* équivalent colis 18.5 kg

■ En 2016, la consommation européenne de banane a encore battu un record absolu.

Avec un peu plus de 6.1 millions de tonnes, les 28 Etats membres ont absorbé 261 000 tonnes de bananes de plus qu'en 2015, soit un taux de croissance de 4.5 %. Depuis 2013, cette progression annuelle navigue entre + 3 et + 5.5 %. Les parts de marché par grand groupe d'origines sont relativement stables, avec toutefois le groupe des ACP qui relève la tête pour franchir la barre des 19 % (19.1 % exactement). Si la production européenne reste quasi stable (11.3 %), ce sont bien les origines dollar qui baissent pour revenir à 69.6 % et mettant ainsi fin à une série de quatre années de croissance.

Situation inverse aux États-Unis où en 2016 la consommation a baissé de 1 % (- 41 000 t) à 4 038 000 t. Le Guatemala (- 2 %) consolide sa place de leader avec 37 % de parts de marché, comme l'Équateur qui s'offre 19 % du marché mais réduit de 1 % sa présence à 850 000 t. Toutes les

autres origines régressent, parfois de manière sensible comme la Colombie à - 19 %, sauf le Costa Rica qui fait le chemin inverse (+ 21 % à 806 000 t) et gagne du même coup quatre points de parts de marché. Les réexportations vers le Canada sont stables et de l'ordre de 550 000 t. A noter que la part du bio dans les importations américaines est désormais de 8 %, après 7 % en 2015 et 5 % en 2014.

Le Japon ne donne pas non plus de signes de reprise. Les importations se sont élevées en 2016 à 956 000 t, soit 2 % de moins qu'en 2015. Les Philippines ont cédé du terrain à l'Équateur, en raison d'une production en forte baisse conjoncturelle, et perdent 7 % de parts de marché à 79 %. L'Équateur en gagne 6 et monte à 16 %.

Retrouvez l'ensemble des analyses et des données sur ces marchés dans le prochain numéro de **FruiTrop**, dont le dossier du mois sera consacré à la banane.

Source : CIRAD

Banane — Approvisionnement

000 tonnes	2014	2015	2016	Evolution 2016/2015	
				000 t	%
Union européenne					
Bananes communautaires	656	670	693	+ 23	+ 3.5
Bananes ACP	1 081	1 076	1 167	+ 91	+ 8.4
Bananes dollar	3 956	4 116	4 263	+ 147	+ 3.6
Sous-total	5 693	5 862	6 123	+ 261	+ 4.4
Exportations ou réexportations	6	7	7	-	0.0
Approvisionnement net	5 687	5 856	6 117	+ 261	+ 4.5
États-Unis					
Importations	4 582	4 629	4 593	- 36	- 0.8
Réexportations	545	550	555	+ 5	+ 0.9
Approvisionnement net	4 037	4 079	4 038	- 41	- 1.0
Japon					
Approvisionnement net, dont	946	959	956	- 3	- 0.3
Philippines	874	825	751	- 74	- 9.0
Équateur	48	101	158	+ 57	+ 56.8

Note : 2016 provisoire / Sources : CIRAD-FruiTrop, Eurostat, Trademap, douanes

EUROPE — VOLUMES IMPORTES — FÉVRIER 2017

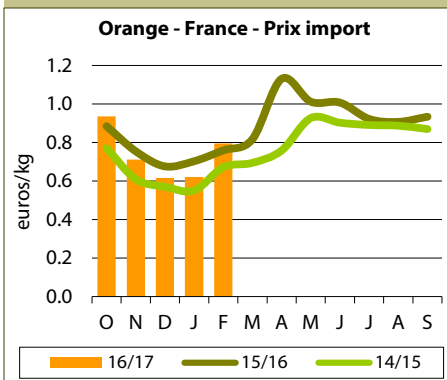
Origine	Comparaison		
	Janvier 2017	Février 2016	Cumul 2017 par rapport à 2016
Antilles	↘	- 58 %	- 56 %
Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire	↘	+ 7 %	+ 16 %
Surinam	↘	- 33 %	- 30 %
Canaries	=	- 12 %	- 3 %
Dollar :			
Équateur*	↘	+ 3 %	+ 12 %
Colombie*	↗	0 %	+ 5 %
Costa Rica	↘	+ 8 %	+ 19 %

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

Orange

Janvier/Février 2017

La transition entre variétés s'est opérée très tôt. Suite aux fortes pluies de décembre, la campagne de Naveline a été écourtée (écarts de triage, envoi d'une partie à l'industrie). Les prix des derniers lots ont été stables, mais inférieurs à ceux de l'an passé en raison de soucis de qualité. De ce fait, la Navelate s'est développée rapidement et précocement. D'une meilleure qualité et d'un bon profil de calibrage, cette variété obtenait des prix similaires à ceux de l'année dernière et supérieurs à ceux des dernières Naveline. En orange à jus, les prix des Salustiana ont été identiques à ceux de 2016. Un fléchissement des cours a été observé fin février en raison d'une maturité des fruits déjà avancée. La campagne de Maltaise de Tunisie a continué de se développer, mais les volumes ont été inférieurs à ceux de l'année précédente.



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/carton 15 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Orange de table	12.15	+ 7 %
Orange à jus	10.85	+ 9 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Orange de table	=	- 2 %	
Orange à jus	↗	+ 9 %	

VOLUMES	Variétés par origine	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Naveline d'Espagne	↘	- 21 %	Baisse rapide de la Naveline suite à des soucis de qualité engendrés par les pluies de décembre.	- 8 %
	Navelate d'Espagne	↗	+ 22 %	Développement rapide de la Navelate en février pour pallier le manque de Naveline. Avance de campagne.	+ 13 %
	Salustiana d'Espagne	↗	+ 9 %	Développement de l'offre de Salustiana à des niveaux supérieurs à ceux des années précédentes	+ 19 %

■ Orange : prix des jus en Europe en décembre 2016.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
FCOJ, Pera, 66°Brix, vrac, ratio 14-16	2 800-3 000 fca Pays-Bas	Brésil	Hausse soudaine et importante des prix. La récolte floridienne est basse et le Brésil annonce un rendement plus faible que la normale. Les prix devraient rester à ces niveaux, même si la demande reste poussive.
FCOJ, 55°Brix, orange sanguine	2 400-2 600 EUR/t exw Italie	Italie	En Italie, la production de jus d'orange sanguine très coloré est intégralement vendue et il reste quelques volumes de jus moins coloré. Les prix sont stables.

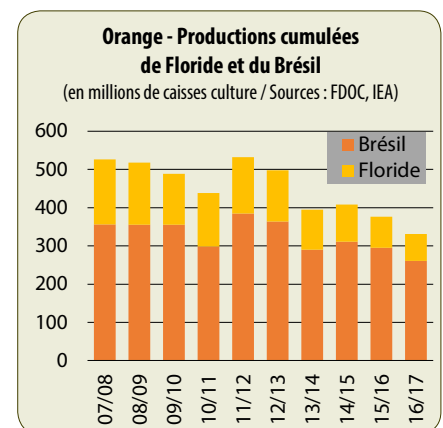
Note : fca : free carrier / exw : ex-works / Source : MNS-ITC Genève

■ Jus d'orange : changement de paradigme ? Au top !

L'expression n'est pas galvaudée pour qualifier les prix du jus d'orange concentré, qui ont dépassé depuis début décembre 2016 le niveau jamais atteint de 3 000 USD/tonne rendu Rotterdam. L'origine de ce record ne semble pas à chercher du côté de la consommation, structurellement déclinante, même si les chiffres de 2016 qui permettraient de le confirmer ne sont pas encore disponibles. C'est plutôt la baisse de l'offre, structurelle elle aussi mais particulièrement marquée en 2016-17, qui a fait flamber les cours. Avec 70 millions de caisses culture, la récolte du géant floridien a plongé à son plus bas niveau depuis une cinquantaine d'années, et encore certains experts considèrent que cette prévision pêche par trop d'optimisme. De même, le Brésil a réalisé sa plus mauvaise performance depuis le début des années 1990 en termes de volume produit, avec environ 260 millions de caisses culture, les rendements en jus affichant parallèlement un niveau particulièrement bas. Cette situation va-t-elle perdurer ? Les avis sont partagés. Le retour à un niveau de production plus confortable au

Brésil (320 à 330 millions de caisses culture selon certaines estimations), dans un contexte de demande toujours déprimée, se traduirait par un mouvement de baisse des cours. Si ces arguments doivent être considérés, il faut aussi compter avec la baisse phénoménale des stocks, qui ne devraient plus être que de 70 000 tonnes en juin 2017, niveau dix fois inférieur à celui connu quatre ans plus tôt. Ce mouvement constitue un véritable changement de paradigme pour ce marché, structurellement plombé par le passé par des stocks représentant une année de consommation.

Sources : FoodNews, Citrus BR, Ultimate Citrus, FDOC



Pomelo

Janvier/Février 2017

Le début d'année a été marqué par une offre globale modérée de la part de tous les fournisseurs. Côté Floride, un bon équilibre s'est installé début janvier en raison d'une demande calme mais en phase avec la faible offre disponible (déficit toujours de 30 %). Les prix du pomelo floridien sont donc restés à des niveaux élevés. Côté origines méditerranéennes, la baisse précoce de la Turquie et la faible présence de la Floride ont bénéficié aux pomelos d'Israël et d'Espagne. Les sorties se sont accélérées en février, notamment en raison de la mise en place de programmes de promotion. Les prix se sont raffermis à partir de mi-janvier, en particulier pour le pomelo israélien qui pâtit d'un taux de change peu favorable à l'exportation cette année, atteignant ainsi des niveaux records pour la période.

■ Pomelo : prix des jus en Europe en décembre 2016.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Concentré, 58°Brix, blanc, ratio 7-9	2 000-2 500 cfr Pays-Bas	Afrique du Sud	Le concentré blanc voit ses prix freinés par une demande lente, alors que le concentré rouge bénéficie d'une forte demande du Japon et des USA qui pousse les cours à la hausse. Sa récolte ayant été faible, le Mexique n'a pas mis en marché de concentré blanc et n'a pratiquement plus de disponibilités en rouge. Il reste quelques lots de blanc en provenance d'Afrique du Sud.
Concentré, 58°Brix, blanc, ratio 9+	2 100-2 500 cfr Rotterdam		
Concentré, 58°Brix, rouge, ratio 6-8.5	2 200-2 600 cfr Rotterdam	Mexique	

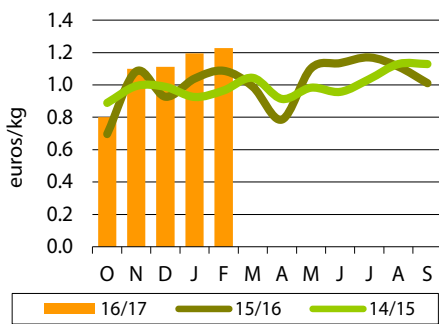
Note : cfr : cost and freight / Source : MNS-ITC Genève

■ Citron : prix des jus en Europe en décembre 2016.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Concentré congelé, trouble, 500 gpl	3 100-3 400 cfr Rotterdam	Argentine	La prochaine récolte en Argentine n'interviendra qu'en mars. A ce moment, la récolte européenne sera disponible. Selon les prévisions, il y aura suffisamment de produit, ce qui augmentera la pression sur les prix.
Concentré congelé, clair, 500 gpl	3 700-4 000 cfr Rotterdam		

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

Pomelo - France - Prix import



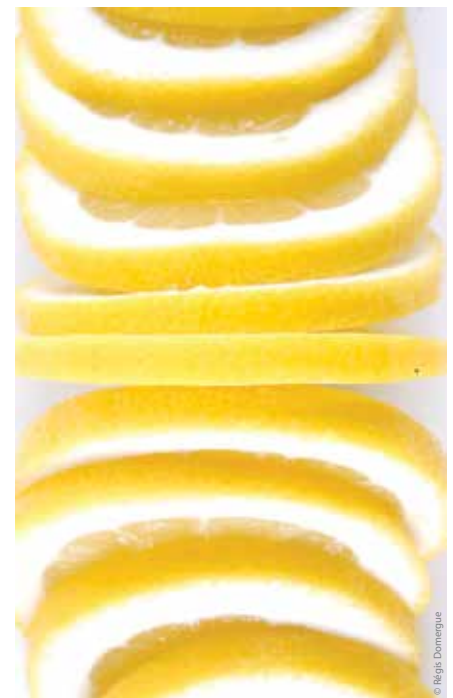
PRIX	Origine	Prix moyen mensuel euros/colis éq. 17 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Méditerranée	15.00	+ 45 %
Floride	26.10	+ 12 %	

VOLUMES	Origine	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Israël		↗	+ 20 %
Floride		↗	- 27 %

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
Espagne		↗	+ 44 %	Progression très significative de l'offre. Avance de campagne.	+ 26 %
Israël		↗	+ 20 %	Après un mois de janvier léger, développement significatif de l'offre en février en raison d'une meilleure demande.	+ 6 %
Floride		↗	- 27 %	Progression de l'offre en février par rapport à un mois de janvier très léger, mais niveaux toujours très déficitaires.	- 31 %

■ **Le citron d'Argentine va-t-il échouer si près du but ?** La réouverture officielle du marché des États-Unis au citron d'Argentine, attendue depuis 2002 par les producteurs de Tucumán, n'a pas eu lieu comme prévu le 23 janvier. L'administration Trump a décidé de reporter de 60 jours (soit fin mars 2017) l'entrée en vigueur de l'accord, signé fin décembre 2016 après des années de négociations. S'agit-il d'un simple retard lié à la volonté de la nouvelle administration de réviser les accords signés à la fin de la mandature Obama ou d'une véritable remise en cause ? Les avis sont partagés. Les lobbys des producteurs de Californie et d'Arizona ont, en tout cas, relancé leur offensive anti-citron d'Argentine sur un terrain qui leur est maintenant beaucoup plus favorable. Les volumes en jeu sont de l'ordre de 15 000 à 20 000 t par an selon la simulation réalisée par l'APHIS.

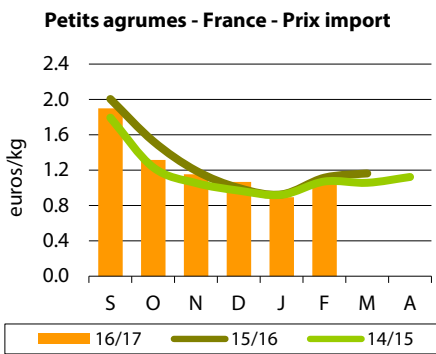
Sources : USDA, The Packer, APHIS



Petits agrumes

Janvier/Février 2017

Transition précoce sur le marché des petits agrumes suite aux intempéries de fin 2016 en Espagne et au Maroc. Des problèmes de qualité sont apparus sur la Clémentine d'Espagne ainsi que sur la Berkane et la Nour du Maroc, précipitant la fin de ces campagnes et entraînant des écarts de triage. Cette nouvelle fenêtre de marché a donc profité à la Clémentine d'Espagne et aux hybrides tardifs qui ont démarré précocement. Toutefois, le marché est resté hétérogène tant en qualité qu'en prix jusqu'à fin janvier. Les prix n'ont commencé à se raffermir que courant février, grâce à un marché plus dégagé et qualitatif. En effet, le développement rapide des variétés tardives espagnoles et israéliennes, qui affichaient une meilleure qualité, n'a pas compensé la fin précoce des variétés de cœur de saison.



PRIX	Comparaison		
	Origine	Prix moyen mensuel (euros/kg)	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Clémentine	0.84	- 11 %
	Hybrides	1.43	+ 9 %

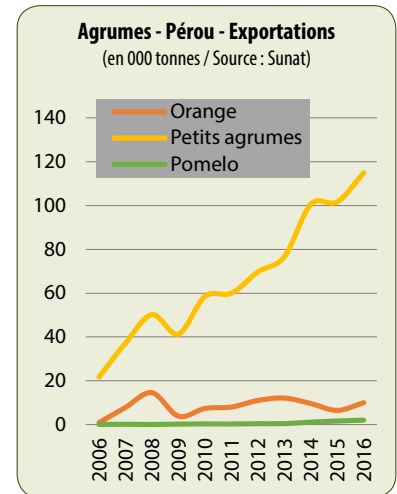
VOLUMES	Comparaison		
	Origine	mois précédent	moyenne 2 dernières années
	Clémentine	↘	+ 2 %
	Hybrides	↗	- 8 %

VOLUMES	Comparaison			Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
	Variétés par origine	mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Clémentine d'Espagne	↘	+ 22 %	Déclin rapide suite aux pertes liées aux pluies de décembre. Soucis de qualité sur les derniers lots, accélération des envois (lots fatigués).	- 7 %
	Clémentine du Maroc (Nour)	↘↘	- 96 %	Fin de campagne très précoce suite à des soucis de qualité. Derniers envois de Nour orientés vers d'autres marchés (Russie).	+ 31 %
	Or d'Israël	↗	+ 39 %	Pic d'arrivages d'Or, largement supérieurs aux moyennes.	+ 43 %
	Nadorcott d'Espagne	↘	- 27 %	Ralentissement des envois de Nadorcott en février suite à l'avance de campagne depuis le démarrage précoce de janvier.	+ 6 %

■ Vers une stabilité des exportations péruviennes d'agrumes en 2017. C'est le pronostic de

Procitrus, association représentant les producteurs d'agrumes du Pérou. Le potentiel export devrait être de l'ordre de 130 000 t, niveau très proche des 127 000 t exportées en 2016. Les petits agrumes devraient représenter l'essentiel des volumes. Cette prévision ne reflète pas la croissance du verger : environ 1 000 ha par an doivent entrer en production jusqu'en 2020. Le calibrage s'annonce en retrait par rapport à la saison passée.

Source : Procitrus

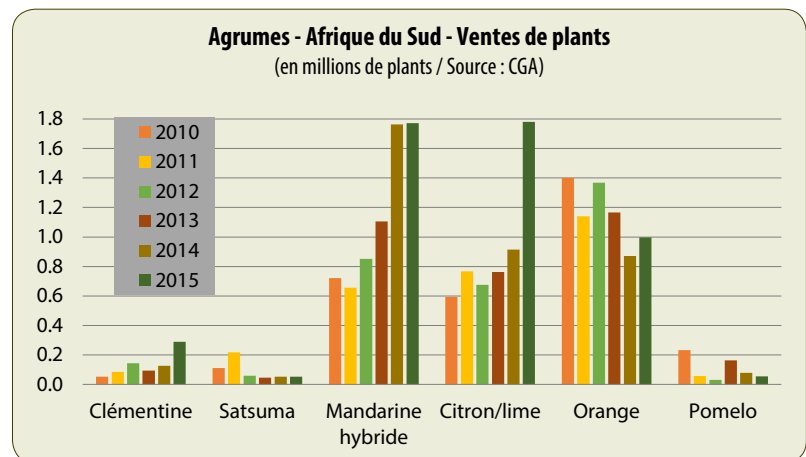


■ Plantation d'agrumes en Afrique du Sud : les hybrides tardifs et le citron ont toujours le vent en poupe !

Les ventes de plants durant l'année 2015 montrent une fois encore le dynamisme de la filière citricole sud-africaine. Elles ont atteint un niveau record d'environ 5 millions de pieds, en progression de plus d'un million de pieds par rapport à 2014 et d'environ 1.5 million de pieds par rapport à la moyenne quadriennale. Comme les années

précédentes, deux groupes variétaux s'illustrent particulièrement : les petits agrumes tardifs, Nadorcott et Tango représentant à eux seuls plus de la moitié des plantations (suivis de loin par Valley Gold, Or et Nova) et le citron (essentiellement Eureka). Le passage à un rythme de plantation plus limité se confirme en orange, les autres familles restant sur la touche, malgré un petit regain en clémentine.

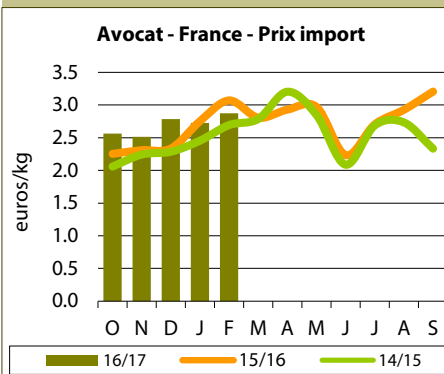
Source : CGA



Avocat

Janvier/Février 2017

L'approvisionnement de Hass a battu de nouveaux records en Europe en janvier et surtout en février. Les origines méditerranéennes ont atteint leurs pics respectifs, qui ont été supérieurs à ceux des années passées. Le Chili, le Mexique et la Colombie sont restés présents avec des volumes au-dessus des moyennes. Un léger flottement de la demande a été observé en janvier, créant une certaine pression sur les petits calibres, plus abondants. Néanmoins, les prix ne se sont que légèrement érodés, restant supérieurs aux moyennes. En février, malgré une offre toujours conséquente, le marché a retrouvé un bon équilibre grâce à une meilleure demande, avec une certaine tension sur les calibres moyens. Les prix ont commencé à se raffermir mi-février. En variétés vertes, les cours se sont également raffermis en raison d'une offre de Pinkerton d'Israël soutenue, mais qui amorçait sa baisse saisonnière.



■ Boom de la production d'avocat Hass au Pérou. La succession de deux années difficiles au niveau climatique avait presque fait oublier l'énorme développement du verger de Hass au Pérou. L'année 2017 devrait permettre de rafraîchir la mémoire des professionnels. Selon les projections de Prohass, le potentiel export progresserait d'environ 40 %, portant les disponibilités de Hass à un peu plus de 250 000 t contre 180 000 t en 2016. Un chiffre à prendre encore avec certaines réserves, la météo étant passée de favorable à anormalement chaude et humide depuis courant décembre. Les volumes programmés vers l'UE-28, de loin le premier marché du pays, affichent une progression d'environ 20 % par rapport à 2016. L'ambition est aussi de pratiquement doubler les envois vers les États-Unis, sans pour autant revenir au niveau de 2014, année financièrement catastrophique sur ce marché. Les marchés de diversification d'Asie et des pays voisins devraient eux aussi absorber des volumes en nette progression, pour une part de marché restant à un niveau inférieur à 10 %. Le calendrier de commercialisation devrait être plus large que les saisons

précédentes, notamment grâce aux premières productions du grand périmètre irrigué d'Olmos, qui permet de gagner en précocité.

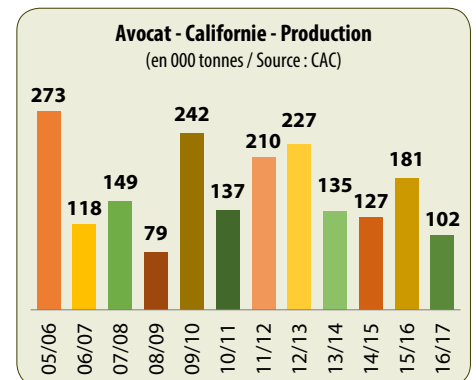
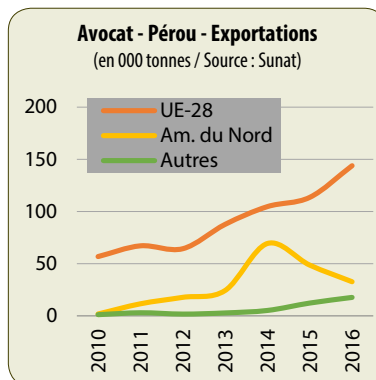
Sources professionnelles, Prohass, freshfruitportal

■ Récolte californienne d'avocat 2016-17 : un coup de chaleur fatal. Les producteurs californiens ne seront pas logés à la même enseigne que leurs homologues péruviens. Avec à peine plus de 100 000 t, la récolte attendue est la deuxième plus faible depuis une vingtaine d'années. La faute au phénomène d'alternance de production et, surtout, à un coup de chaleur majeur au printemps 2016. La campagne devrait connaître un déclin précoce, dès fin juillet. Fort heureusement, les pluies diluviennes, qui se sont abattues sur l'état en janvier, ne semblent pas avoir provoqué de pertes directes supplémentaires. A l'inverse, elles ont mis fin à une longue période de sécheresse, plus aucune zone n'étant désormais en situation de sécheresse exceptionnelle (contre 45 % des surfaces de l'état avant les épisodes pluvieux).

Sources : CAC, the Weather Channel

PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne 2 dernières années
		Vertes	8.59
	Hass	12.53	+ 10 %

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
	Vertes	↗	+ 27 %
	Hass	↗↗	+ 45 %



VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Israël	↗	+ 40 %	Début de baisse des variétés vertes. Niveaux toujours supérieurs aux moyennes (+ 36 % en février). Pic d'arrivages de Hass à des niveaux soutenus (+ 43 % en février). Avance de campagne.	+ 30 %
	Espagne	↗	+ 31 %	Pic d'envois en février. Avance de campagne.	+ 42 %
	Mexique	↗	+ 17 %	Offre à des niveaux modérés en janvier et légère progression en février. Niveaux supérieurs à ceux des années passées.	+ 16 %
	Chili	↗	+ 62%	Offre en nette progression en janvier/février et supérieure aux années précédentes malgré l'approche de la fin de campagne.	+ 48 %
	Colombie	↗	+ 67%*	Développement des volumes, supérieurs à ceux de l'an passé.	+ 142%*

*par rapport à l'an passé

Ananas

Janvier/Février 2017

En **janvier**, le marché de l'ananas a évolué progressivement. Au cours de la première quinzaine, il a été peu actif, la demande atone ayant du mal à absorber les fruits disponibles. On notait quelques stocks et une offre de Sweet assez déséquilibrée par une majorité de petits calibres. Sans parler de chute, les cours étaient néanmoins à la baisse. Les fortes pluies au Costa Rica en fin de période ont entraîné un recul de l'offre, qui a soulagé la pression sur les marchés et évité une baisse plus prononcée des prix. Au cours de la deuxième quinzaine, la réduction de l'offre costaricienne ainsi que des retards de navires ont permis au marché d'être mieux orienté. Les ventes en supermarchés ont été plus fluides, surtout à la fin du mois, soutenues par des opérations de promotion en prévision du nouvel an chinois. En revanche, les ventes sur les marchés de gros ont été très calmes en raison de températures assez basses.

Le marché avion était un peu chargé en début de mois, avec quelques stocks ici et là. La décision des autorités béninoises d'interdire toutes les exportations d'ananas colorés, ainsi que des soucis logistiques au départ du Cameroun, ont entraîné une forte réduction de l'offre. Les ventes ont alors été plus fluides, mais sans amélioration des cours qui sont restés assez stables. On a également noté la présence d'une offre complémentaire de Sweet en provenance de Cuba et de République dominicaine, vendue sur des bases comprises entre 2.40 et 2.60 euros/kg. Les ventes de Pain de sucre n'ont cessé de décroître tout au long du mois. En effet, les acheteurs ont eu du mal à accepter cette offre de fruits verts, alors que des origines concurrentes (Togo et Ghana) continuaient de proposer des fruits colorés.

Le marché du Victoria a été lourd durant les trois premières semaines de l'année. L'offre réunionnaise, déséquilibrée, a eu du mal à se vendre dans un contexte de repli de la demande. En fin de mois, le faible approvisionnement orientait de nouveau le marché à la hausse.

En **février**, le marché a été bien orienté. Au cours de la première quinzaine, la demande, peu soutenue, n'a pas eu d'incidence sur les ventes car l'offre, affectée par des retards de navires, était chaque fois décalée dans le temps et limitée en volumes. La deuxième quinzaine a également été marquée par des retards de navires. Très vite, les opérateurs ont eu conscience que l'offre globale de Sweet serait moins importante après la semaine 8. En fin de mois, plusieurs d'entre eux, dont la marque la plus établie, manquaient de fruits. Au cours de la dernière semaine du mois, le marché n'a eu aucun mal à absorber les

disponibilités plus importantes mises en marché.

La situation a été assez tendue sur le marché avion en début de mois. Le démarrage des congés d'hiver a semblé affecter la demande. Les opérateurs ont alors décidé de réduire considérablement leurs importations. A partir de la deuxième quinzaine, l'offre plus réduite était en adéquation avec la demande et les ventes retrouvaient une certaine fluidité malgré quelques soucis de qualité, notamment sur certains fruits en provenance du Cameroun. Les ventes de Pain de sucre vert sont restées assez basses. Elles ont été compliquées par la présence de fruits colorés du Togo et du Ghana. En fin de mois, les premières interceptions de lots du Togo pour dépassement d'Ethéphon ont limité les ventes des fruits de cette origine.

La baisse de l'offre globale de Victoria, liée à l'alerte cyclonique à la Réunion en début de mois ainsi qu'au creux de production de cette origine, a contribué à faciliter l'écoulement des quelques fruits mis en marché, malgré des cours relativement soutenus.



ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2017		1	2	3	4
Par avion (euros/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.80-2.00	-	-	-
	Cameroun	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00
	Ghana	2.00-2.20	2.00-2.20	2.00-2.20	2.00-2.20
Victoria	Côte d'Ivoire	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Réunion	2.50-3.80	2.50-3.80	2.50-3.80	3.00-4.00
	Maurice	3.00-3.50	3.00-3.50	3.00-3.50	3.30-3.60
Par bateau (euros/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	7.00-8.00	7.00-8.00	7.00-8.00	7.00-8.00
	Sweet	Côte d'Ivoire	9.00-11.00	9.00-11.00	9.00-11.00
Sweet	Ghana	9.00-11.00	9.00-11.00	9.00-11.00	9.00-11.00
	Costa Rica	7.00-9.00	7.00-9.00	7.00-9.00	8.00-10.00

ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2017		5	6	7	8
Par avion (euros/kg)					
Cayenne lisse	Cameroun	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00
	Ghana	2.00-2.20	2.00-2.20	2.00-2.20	2.00-2.20
	Côte d'Ivoire	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
Victoria	Réunion	3.00-4.00	3.00-4.00	3.00-4.00	3.00-4.00
	Maurice	3.00-3.60	3.00-3.60	3.00-3.60	3.00-3.80
Par bateau (euros/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	7.00-8.00	7.00-9.00	7.50-8.50	7.50-9.00
	Sweet	Côte d'Ivoire	9.00-11.00	9.00-11.00	9.00-12.00
Sweet	Ghana	9.00-11.00	9.00-11.00	9.00-12.00	9.00-12.00
	Costa Rica	8.00-10.00	8.00-10.00	9.00-11.00	10.00-12.00

ANANAS — PRIX IMPORT

Semaines 1 à 8	Min	Max
Par avion (euros/kg)		
Cayenne lisse	1.80	2.20
Victoria	2.30	4.00
Par bateau (euros/colis)		
Cayenne lisse	7.00	9.00
Sweet	7.00	12.00

EUROPE

Mangue

Janvier/Février 2017

En **janvier**, le marché s'est enlisé dans une crise durable. Le rythme très élevé des livraisons du Pérou et les volumes du Brésil en recul généraient des stocks importants et la chute des prix, qui se fixaient au coup par coup en milieu de mois, selon la marchandise et la clientèle. La domination des petits calibres dans l'offre péruvienne accentuait le marasme. Cette situation s'étendait à toutes les places européennes, avec des prix équivalents tout le mois.

Le marché avion s'avérait également compliqué. Quantités soutenues et difficultés logistiques généraient un approvisionnement par à-coups difficile à gérer pour les réceptionnaires et favorisaient la réception de lots de maturité avancée et donc commercialement dépréciés. La fin de campagne du Brésil allégeait quelque peu le marché en seconde quinzaine du mois, sans retour à des prix rémunérateurs.

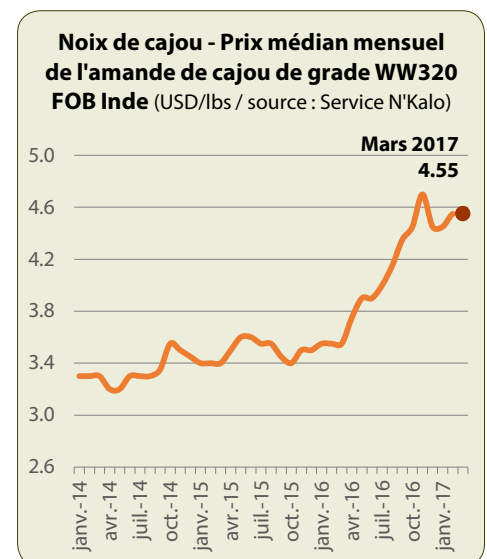
La situation en **février** a été dans la continuité de celle de janvier, les arrivages du Pérou étant toujours très soutenus. L'écoulement des stocks accumulés depuis le début précoce de la campagne péruvienne s'est avéré très lent. Les prix sont restés à leur plus bas niveau, à partir de 2.00 euros/colis. La forte diminution des envois du Brésil n'a guère eu d'effet en première quinzaine. Ensuite, une phase d'assainissement s'est amorcée, illustrée par une légère remontée des cours, notamment pour les produits d'arrivage. Les fruits issus de stocks s'écoulaient à prix inférieur. La dégradation des conditions de marché due aux envois trop importants du Pérou précipitait la fin de campagne du Brésil.

Le marché avion n'a pas été plus dynamique, avec des cours souvent en deçà des prix de revient. En seconde quinzaine, les cours se redressaient légèrement en raison du changement de zone de production au Pérou. Le transport depuis la zone enclavée de Casma jusqu'aux aéroports d'expédition est plus onéreux. Les acheteurs regimbaient devant les augmentations de prix demandées, d'autant plus que les produits étaient d'une plus grande fragilité.

■ **Conjoncture incertaine au 1^{er} trimestre 2017 pour le marché international de la noix de cajou**, avec un risque élevé de retournement dans les prochains mois. Les stocks résiduels sont très bas dans les pays transformateurs et dans les pays consommateurs, après une année 2016 marquée par une production décevante et une consommation dynamique. Après un pic en novembre 2016, le prix de la noix a légèrement diminué en décembre et janvier, en raison du ralentissement des activités pendant les fêtes de fin d'année en Occident et la fête du Têt au Vietnam. A partir de début février, le prix s'est stabilisé à un niveau qui reste toujours très élevé. De ce fait, les gouvernements d'Afrique de l'Ouest ont fixé des prix planchers et indicatifs très élevés cette campagne : 440 FCFA/kg (contre 350 FCFA/kg l'an passé) le prix minimum d'achat de la noix brute bord-champ en Côte d'Ivoire, 600 FCFA/kg le prix indicatif d'achat bord-champ au Burkina Faso et 500 FCFA/kg (contre 400 FCFA/kg en 2016) le prix plancher au Bénin. D'ores et déjà, les prix d'achat aux producteurs ont atteint de nouveaux records : plus de 800 FCFA/kg au Burkina Faso et plus de 6 GHS/kg au Ghana. Toutefois, la plupart des transformateurs asiatiques et des importateurs occidentaux restent très prudents avec une couverture limitée au 2^e trimestre 2017, les perspectives de production étant très bonnes en Afrique de l'Ouest et bonnes en Inde. Selon le suivi des cultures du Service N'Kalô, la production ouest-africaine pourrait augmenter de 200 000 à 300 000 t, par rapport à 2015 et 2016 où elle a plafonné à 1 500 000 t. Si nos prévisions se confirment, le marché pourrait connaître un retournement en avril ou mai, lorsque la plus grosse partie de la production arrivera dans

les ports ouest-africains, sachant que ceux de Côte d'Ivoire et du Ghana sont déjà saturés de fèves de cacao. L'évacuation des noix de cajou risque ainsi d'être plus longue et coûteuse que les années passées. Mais des difficultés d'exportation et une baisse des prix de la noix brute en Afrique de l'Ouest pourraient faire le bonheur des transformateurs locaux, dont les capacités ont nettement augmenté ces cinq dernières années, atteignant un potentiel de plus de 200 000 t. Cependant, ils n'ont transformé qu'un peu plus de 60 000 t l'année passée, principalement en raison des prix très élevés de la matière première. La croissance de l'industrie locale pourrait être d'autant plus forte que les gouvernements d'Afrique de l'Ouest prennent des mesures pour la soutenir. Après la Côte d'Ivoire l'année passée, le Bénin vient d'annoncer la mise en place d'une taxe sur l'exportation de noix brutes qui financera entre autres une prime à l'exportation de noix de cajou décortiquées localement.

Source : RONGEAD



MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes)									
Semaines 2017	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Par avion									
Brésil	15	10	5	-	-	-	-	-	-
Pérou	50	50	50	60	60	80	60	90	150
Par bateau									
Brésil	1 210	960	660	630	640	750	900	1 320	1 450
Équateur	130	40	40	-	-	-	-	-	-
Pérou	6 330	3 890	9 370	5 740	3 120	6 300	4 660	3 000	4 500

MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS										
Semaines 2017		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Par avion (euros/kg)										
Brésil	Kent	3.0-4.0	3.0-4.0	3.0-4.0	-	-	-	-	-	-
Pérou	Kent	3.0-5.0	3.0-4.5	3.0-4.5	4.0-4.5	3.5-4.5	3.5-4.5	3.5-4.8	4.0-4.8	4.5-4.8
Par bateau (euros/colis)										
Brésil	T. Atkins	4.0	-	-	-	-	-	-	-	-
Brésil	Keitt	2.0-4.0	2.0-4.0	2.0-4.0	3.0-4.0	3.0-5.0	3.0-5.0	-	-	-
Brésil	Kent	2.0-4.0	2.0-4.0	2.0-4.0	3.0-4.5	-	-	-	-	-
Pérou	Kent	2.0-4.0	2.0-4.0	2.0-4.0	3.0-4.5	3.0-5.0	3.0-5.0	4.0-5.5	5.0-6.0	5.0-6.5

Litchi

Janvier 2017

La récolte de litchi bateau à Madagascar ayant démarré précocement, la période de commercialisation a été allongée d'autant. Le calendrier était, de plus, assez favorable avec une semaine supplémentaire et trois week-ends pleins en décembre. Dans ces conditions, la bonne demande européenne a permis d'écouler les cargaisons des deux navires conventionnels programmés en fin d'année. Il en résultait un quasi-déficit de marchandises en début d'année, favorisant le maintien des prix. Les premiers litchis par conteneurs maritimes parvenaient en Europe dans les premiers jours de 2017, assurant ainsi une soudure harmonieuse avec les litchis expédiés par bateaux conventionnels. Ils étaient rapidement vendus compte tenu de leur bonne qualité gustative et de leur tenue satisfaisante. La commercialisation des litchis de Madagascar s'est avérée plus difficile en début d'année. Les arrivages suivants étaient aussi vendus rapidement, à des prix qui fléchissaient mais qui étaient nettement plus élevés que ceux de l'année antérieure. Les litchis sud-africains étaient réceptionnés à partir de mi-décembre. En janvier, ils se vendaient plus difficilement en raison de la concurrence malgache, de leur qualité inégale et de la prédominance des petits calibres. Seuls les fruits de calibre XXL se valorisaient mieux.

La campagne avion se poursuivait en janvier avec des livraisons de la Réunion en net recul. Les prix des fruits branchés ou en bouquet se redressaient progressivement pour atteindre 9.00-10.00 euros/kg. En revanche, les fruits égrenés s'écoulaient à des prix nettement inférieurs, entre 4.00 et 6.00 euros/kg. La qualité des litchis réunionnais se détériorait fortement, rendant les ventes plus difficiles. Parallèlement, l'Afrique du Sud expédiait régulièrement des lots branchés, d'abord en variété Mauritius, puis en Red McLean, qui se vendaient assez régulièrement bien que l'intérêt pour le litchi s'amenuisait sensiblement.

■ Autres fruits : prix des jus et purées en Europe en décembre 2016.

	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	7 200-7 650 cfr Pays-Bas	Équateur	Prix toujours en hausse. Les prévisions annoncent des disponibilités limitées et irrégulières, entraînant des hausses de prix.
Goyave	Purée concentrée, 19°Brix, rose	1 150-1 250 cfr Pays-Bas	Afrique du Sud	En Inde, la récolte de goyave blanche devrait être inférieure de 25 % à la normale. Les disponibilités en goyave rose d'Afrique du Sud sont très limitées. Les prix devraient revenir à une certaine stabilité à partir de janvier 2017.
	Purée concentrée, 20°Brix, blanche	1 150-1 250 cfr Rotterdam	Inde	
Grenade	Concentré aseptique clarifié, 65°Brix	2 500-3 000 EUR/t fca Rotterdam	Turquie Iran	La demande reste forte, mais les prix ont baissé du fait de bonnes récoltes en Turquie et Iran.

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

■ Mangue : prix des jus et purées en Europe en décembre 2016.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Purée aseptique, 17°Brix, variété Alphonso	1 450-1 750 cfr Rotterdam	Inde	Prix stables pour l'Alphonso et disponibilités abondantes. Récolte plus faible pour la Totapuri, entraînant une hausse des prix. Récolte normale au nord du Mexique, mais inférieure à la précédente de plus d'un tiers au sud, et d'un quart au centre, principale zone de production. Demande en recul au Moyen-Orient, mais forte en Amérique du Nord.
Concentré aseptique, 28°Brix, variété Totapuri	1 150-1 300 cfr Rotterdam		
Concentré aseptique, 28°Brix, variété T. Atkins	1 150-1 250 fca Pays-Bas	Mexique	

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

■ Ananas : prix des jus en Europe en décembre 2016.

Type	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Concentré congelé, 60°Brix, variété Cayenne lisse	2 550-2 900 fca Pays-Bas	Thaïlande	Les cours se sont stabilisés. La demande a été freinée par les hausses de prix des mois précédents et par le manque de régularité de la qualité et de l'approvisionnement. La récolte hivernale est à son pic en Thaïlande. Les stocks restent limités sur la plupart des marchés.
Concentré aseptique, 60°Brix, variété Cayenne lisse	2 550-2 900 cfr Rotterdam		
NFC, ss aseptique, 12°Brix, variété MD-2	950-1 150 ddp Londres	Costa Rica	

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

LITCHI - ARRIVAGES (estimations en tonnes)

Semaines 2017	1	2	3	4
Par avion				
Réunion	70	30	10	5
Afrique du Sud	10	10	10	-
Par bateau				
Madagascar	-	880	300	-
Afrique du Sud	300	300	200	-

LITCHI - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Semaines 2017	1	2	3	4	Moyenne janv. 2017	Moyenne janv. 2016
Par avion (euros/kg)						
Réunion br	4.00-7.00	5.00-8.00	6.00-11.00	6.00-10.00	5.75-9.00	8.00-11.60
Afrique du Sud br	2.00-2.50	2.00-2.50	-	-	2.00-2.50	5.40-5.90
Par bateau (euros/kg)						
Madagascar	2.65-2.80	2.40-2.60	2.20-2.40	2.10-2.30	2.30-2.50	2.30-2.55
Afrique du Sud	-	-	3.00-3.50	2.00-2.50	2.50-3.00	3.50-4.00

s : souffré / br : branché

Fruits & légumes tempérés

■ **Poire : prévisions de campagne.** Les prévisions de WAPA, dévoilées lors du salon Fruit Logistica à Berlin, tablaient sur une légère baisse de 2 % de la production par rapport à l'an dernier, du fait d'une récolte encore réduite en Argentine. Le potentiel d'exportation pourrait plus significativement baisser (- 6 % par rapport à 2016) selon les performances de cette origine. La production de Williams s'est sensiblement effritée ces dernières années et serait inférieure à la production globale de Packhams dans l'hémisphère Sud.

Source : WAPA

■ **Pomme : prévisions de campagne.** Selon les prévisions de WAPA, la récolte de pomme serait en hausse (5.2 millions de tonnes, soit + 10 % sur 2016 hors Australie), notamment grâce au rebond de la production au Brésil (+ 33 %). Mais celui-ci devrait peu se ressentir au niveau du potentiel global d'exportation (stable à 1.65 million de tonnes), cette origine n'exportant pas plus de 60 000 t. La production de Gala devrait remonter, avec un total qui devrait dépasser le seuil des 2 millions de tonnes (+ 16 %), un nouveau record. Celle de Fuji devrait également augmenter pour avoisiner 748 000 t (+ 17 %), à peine moins que le tonnage total de Red Delicious (821 000 t) en baisse de 2 % encore cette année. Le potentiel devrait être stable en Granny Smith (559 000 t) et en Braeburn (137 000 t). Les volumes devraient marquer une pause en Cripps Pink (390 000 t, soit - 3 %). Le potentiel s'annonce également d'un fort niveau en Golden (240 000 t, soit + 7 %).

Source : WAPA

Poire – Hémisphère Sud – Prévision de récolte et potentiel d'exportation

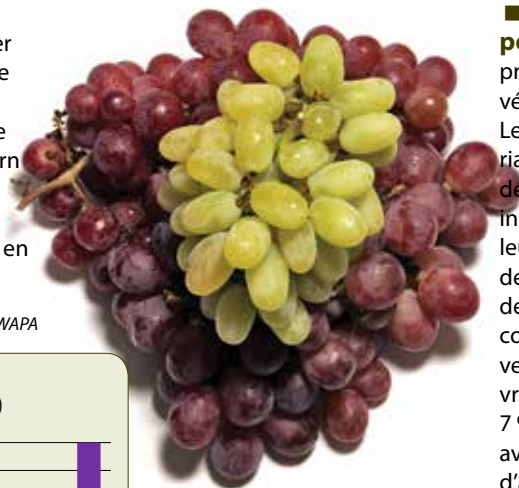
en 000 tonnes	Production totale			Potentiel d'exportation		
	2017	Comparaison		2017	Comparaison	
		2016	moyenne 3 ans		2016	moyenne 3 ans
Argentine	611	- 3 %	- 18 %	291	- 13 %	- 22 %
Afr. du Sud	440	- 1 %	+ 8 %	223	0 %	+ 8 %
Chili	179	+ 1 %	0 %	128	+ 2 %	+ 1 %
N ^{elle} -Zélande	12	0 %	+ 6 %	5	+ 13 %	+ 12 %
Total	1 242	- 2 %	+ 5 %	647	- 6 %	- 9 %

Source : WAPA

Pomme – Hémisphère Sud – Prévision de récolte et potentiel d'exportation

en 000 tonnes	Production totale			Potentiel d'exportation		
	2017	Comparaison		2017	Comparaison	
		2016	moyenne 3 ans		2016	moyenne 3 ans
Argentine	794 000	+ 12 %	- 2 %	110 450	+ 9 %	- 9 %
Afr. du Sud	986 000	+ 3 %	+ 13 %	436 756	+ 3 %	+ 11 %
Brsil	1 100 000	+ 33 %	+ 5 %	60 000	+ 96 %	+ 33 %
Chili	1 675 000	+ 2 %	0 %	659 573	- 11 %	- 8 %
N ^{elle} -Zélande	572 000	+ 6 %	+ 9 %	385 247	+ 11 %	+ 17 %
Total	5 127 000	+ 10 %	+ 4 %	1 654 043	0 %	+ 3 %

Source : WAPA

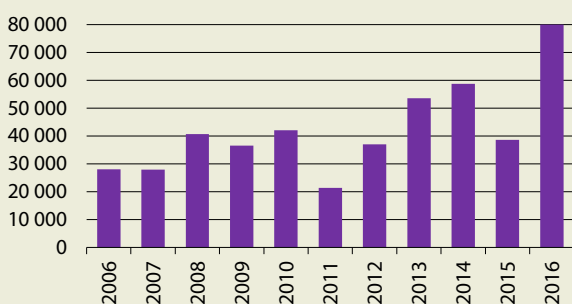


© Guy Bréhiner

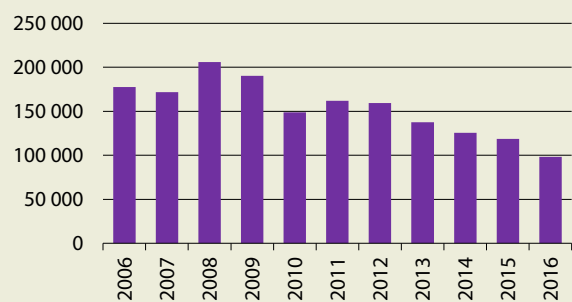
■ **De bonnes perspectives pour le raisin indien.** Les premiers conteneurs sont arrivés en Europe courant février. Les perspectives sont assez souriantes avec un marché allégé en début d'année. Les exportateurs indiens espèrent donc dépasser leur record d'exportation de l'an dernier, pour atteindre un total de 192 000 t toutes destinations confondues. Les exportations vers l'Union européenne devraient encore augmenter de 5 à 7 % par rapport à 2016, où elles avaient atteint environ 80 000 t d'après les chiffres des douanes européennes.

Source : Infofruit

Raisin - Inde - Importations européennes
(en tonnes / Source : Eurostat / Elaboration : Infofruit)



Raisin - Chili - Importations européennes
(en tonnes / Source : Eurostat / Elaboration : Infofruit)



■ Raisin du Chili : une campagne d'exportation concentrée.

Bien que les surfaces soient en baisse depuis 2014 au Chili, avec un total qui serait descendu cette année à 48 000 ha (62 000 ha en 2014), la production s'annonce supérieure à celle de l'an dernier, qui avait été affectée par les conditions climatiques. Les producteurs espèrent, en effet, atteindre de nouveau la barre des 900 000 t (+ 7 % sur 2016 et - 4 % sur la moyenne des 3 ans). Les perspectives d'exportation sont également plus souriantes avec un total qui pourrait atteindre 730 000 t (+ 6 % sur 2016), soit un retour à la moyenne de ces trois dernières années. La saison a débuté très précocement en novembre, du fait des chaleurs, et reste sur un rythme rapide qui pourrait conduire à une fin de campagne hâtive en avril. Les exportations avaient été un peu tronquées l'an dernier, avec un recul sur pratiquement toutes les destinations à l'exception de la Chine (120 200 t, soit + 33 % par rapport à 2014-15).

Source : Infofruit

Fret maritime

Février 2017

A moins, que les calamars ne s'invitent dans la danse de l'Atlantique Sud en grand nombre, les conditions commerciales autour du marché de l'affrètement en février et mars seront certainement décevantes. Avec Mersin en Turquie, le seul port en mesure de décharger les cargaisons de banane dans l'Est méditerranéen, et suffisamment de services, de capacité slot et d'équipements pour permettre aux lignes conteneurs de gagner des parts de marché sur les trajets transatlantiques de transport de banane, rien n'a motivé l'envoi de cargaison spéculative de banane d'Équateur, ne serait-ce que par l'augmentation du prix de sortie après un hiver très pluvieux.

L'activité spot s'est limitée à l'affrètement par Rastoder d'un total de quatre petites cargaisons issues d'un surplus limité de bananes colombiennes, et à deux trajets de fruits à pépins d'Argentine vers la côte Est des USA et l'ouest méditerranéen. Plus tôt ce mois-ci, la mauvaise météo dans l'Atlantique a provoqué des perturbations forçant les affréteurs à prendre des mesures pour respecter leurs calendriers. La marginalisation des reefers spécialisés sur leur cœur d'activité, le commerce de la banane, impose une pression encore plus forte sur le mode pour le transport saisonnier des volumes chiliens vers les côtes Est et Ouest des USA. Heureusement pour les opérateurs, et en dépit de tentatives agressives des transporteurs en général, et de MSC en particulier, de grignoter des parts de marché, les reefers ont réussi à maintenir une présence forte sur les deux fronts.

L'activité du marché de l'affrètement s'est peut-être révélée médiocre sur les deux premiers mois de l'année, mais la flotte des reefers a bien tiré son épingle du jeu en restant active sur les lignes et les contrats d'affrètement. Pour autant, le sentiment général est que le plein-emploi de la flotte tant espéré ne sera plus jamais aussi bon que maintenant, compte tenu des pressions incessantes exercées par les transporteurs. À titre d'exemple, le commerce

avec le Chili n'est viable que pour des unités reefers à pleine capacité, mais il ne l'est pas sur le long terme, à moins que des bénéfices complémentaires saisonniers issus du transport d'agrumes et de kiwi de l'hémisphère Sud ne le rendent pérenne.

Les reefers jouent de l'avantage qu'ils tirent actuellement du carburant. Le problème est cependant plus profond : le mode est peut-être en mesure d'être concurrentiel sur le plan des coûts, mais il ne peut l'être sur celui des prix. Et face à des tarifs en constant repli, avec les lignes avides des plus infimes contributions au coût des trajets, le court terme semble sombre. Le moyen terme n'augure rien de mieux ; il est peu probable qu'une fois sorti de la crise actuelle, le secteur des conteneurs échappe à la mainmise des transporteurs sur le mode. Ceci s'explique en partie par le fait que les transporteurs ne renonceront pas à leur part de marché gagnée sur les reefers, mais surtout parce que les lignes se livreront une concurrence ardue sur des activités reefers chèrement acquises.



Montosa se dote de son propre laboratoire d'analyses multirésidus.

La société de Malaga a mis en place son propre laboratoire d'analyses de résidus de pesticides (insecticides, fongicides, herbicides) afin de renforcer son système de contrôle de qualité. D'une surface de 100 m², il est équipé des dernières technologies en termes de chromatographie en phase liquide ou gazeuse et de spectrométrie de masse.

Source : Montosa



Wonderful Citrus rachète les activités de DNE. Wonderful Citrus a racheté trois sociétés (DNE World fruit, DNE International, World Pack) qui forment ensemble le principal commercialisateur et exportateur d'agrumes de Floride. Cette acquisition permet à Wonderful Citrus de se positionner comme le premier importateur d'agrumes de contre-saison des États-Unis et de doubler ses positions en pomelo, une des grandes spécialités de DNE. Les produits de DNE continueront d'être commercialisés sous ses propres marques. Wonderful Citrus est une filiale de Wonderful Company (4 milliards USD de chiffre d'affaires, 7 800 employés). Elle exploite notamment les marques Halos (leader dans le domaine des petits agrumes aux USA) et Scarletts (pomelo). C'est le deuxième rachat d'importance de Wonderful Citrus en moins de douze mois, le groupe ayant déjà acquis I. Kunik Company et B&S Grupo Exportador S.A. de C.V., spécialisés dans la production et la commercialisation de lime mexicaine.

Source : Wonderful

Web : www.reefer-trends.com
 Tel : +44 (0) 1494 875550
 Email : info@reefer-trends.com

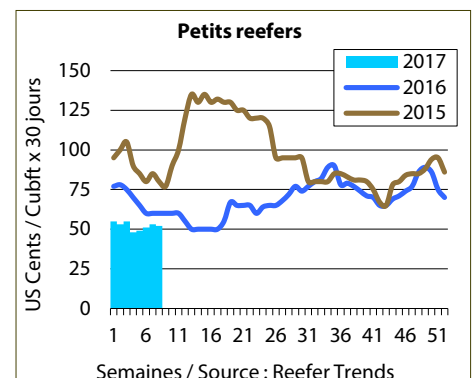
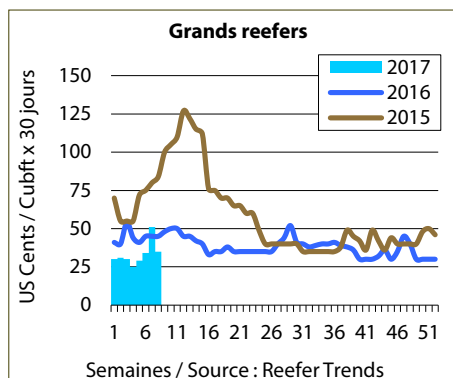
reefer-trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

EUROPE

MARCHES SPOT Moyennes mensuelles

	Grands reefers	Petits reefers
USD cents/cubic foot x 30 jours		
Février 2017	39	53
Février 2016	46	61
Février 2015	84	79



Marché de la datte

En croissance continue



© Guy Bréhinier

La production de datte est toujours majoritairement le fait des pays du Moyen-Orient et du Maghreb où sa culture est traditionnelle. Sa croissance est remarquable ces dernières années et l'on constate que sa consommation s'étend de plus en plus en dehors des zones de production.



mehadrin

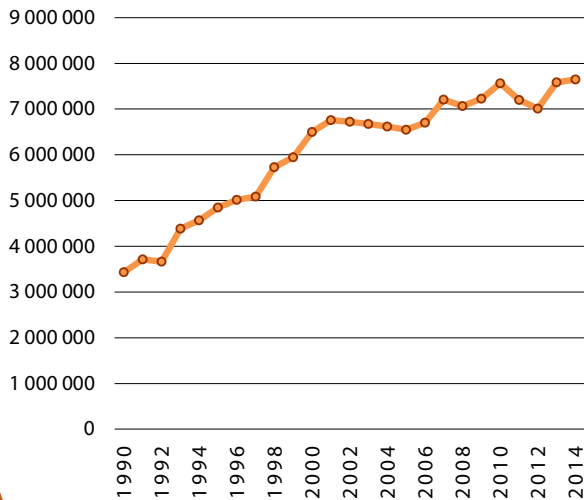
passaport pour l'exotisme



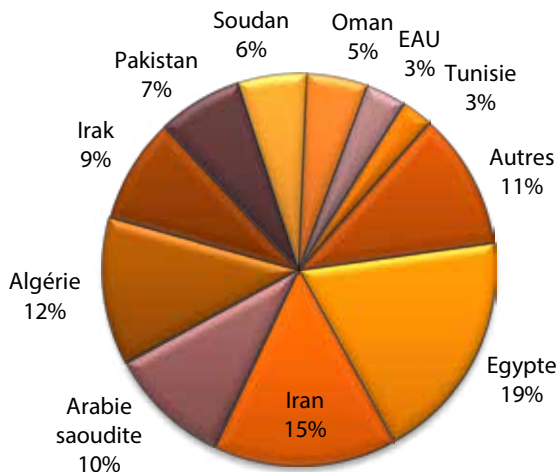
MEHADRIN INTERNATIONAL • 696 chemin du Barret, ZA du Barret • 13160 CHATEAURENARD • France
Tél. +33(0)4 32 60 62 90 • Fax. +33(0)4 90 24 82 54 • benchabod@mehadrin-inter.com • www.mtex.co.il



Datte - Evolution de la production mondiale
(en tonnes / Source : FAO)



Datte - Principaux producteurs mondiaux en 2014
(Source : FAO)



Datte – Top 10 des pays producteurs en 2014

Classement	Pays	En tonnes
1	Egypte	1 465 030
2	Iran	1 156 996
3	Arabie saoudite	766 800
4	Algérie	934 377
5	Irak	662 447
6	Pakistan	537 204
7	Soudan	430 000
8	Oman	382 392
9	Emirats Arabes Unis	255 182
10	Tunisie	199 000
	Autres	855 887

Source : FAO

Les pays traditionnels de production toujours en tête

La datte, dont la culture est présente dans le monde entier (Afrique, Amérique du Nord et du Sud, Asie), reste de nos jours principalement produite dans son berceau historique, le Moyen-Orient et le Maghreb, où se concentre 90 % de la production mondiale.

Au cours des années, de nombreux conflits géopolitiques ont affecté les principales zones de production. Ainsi, la forte croissance observée jusqu'au début des années 2000 s'est interrompue jusqu'en 2005 et n'a repris qu'en 2006, mais sur un rythme plus modéré. En 2014, la production mondiale était supérieure à 7.6 millions de tonnes.

La croissance de la production est observable dans tous les pays producteurs, notamment dans les grands pays traditionnels où elle est vertigineuse et n'a jamais cessé de croître (Égypte, Iran, Arabie saoudite). L'Égypte consolide sa position de leader depuis la fin des années 1990 et assure presque 20 % de la production mondiale. L'Irak, qui avait perdu son leadership en raison des différents conflits régionaux des années 2000, renoue avec la croissance depuis 2006 et revient sur la scène internationale. A moindre échelle, mais tout aussi remarquable, la Tunisie et surtout l'Algérie, des pays tournés vers l'exportation, ont plus que doublé leurs productions respectives depuis le début des années 2000.

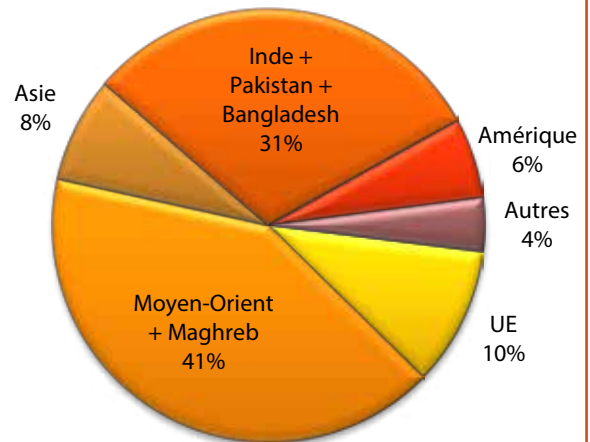


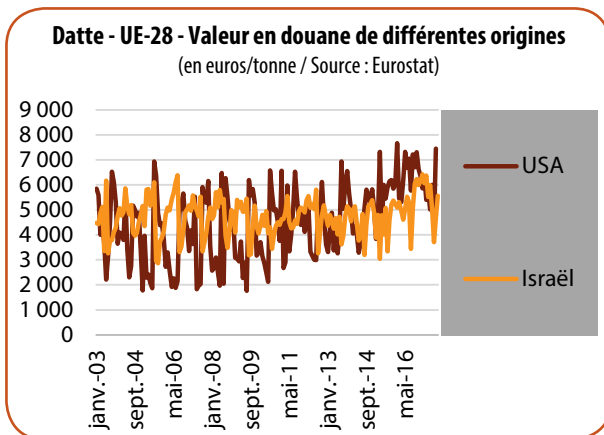
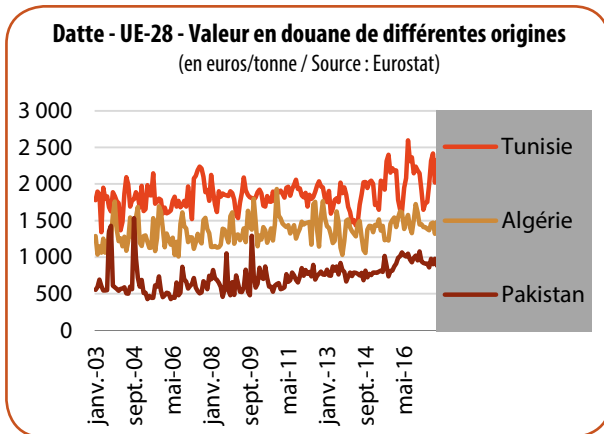
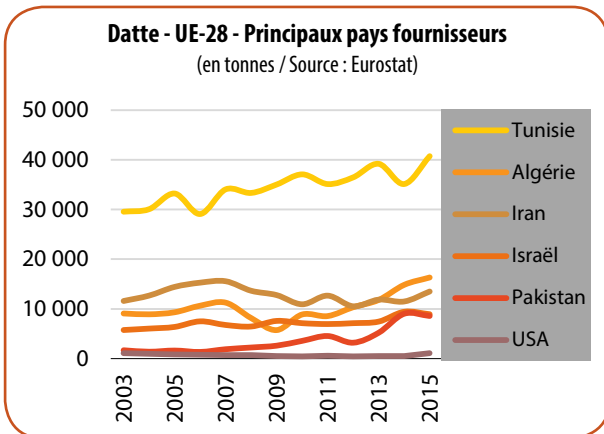
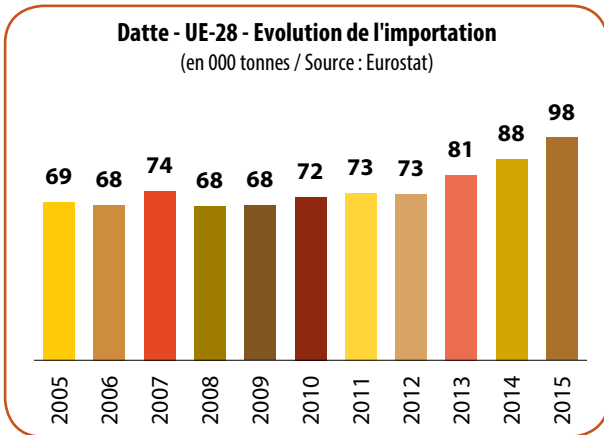
© Guy Bréhiner

L'autoconsommation reste le principal débouché

Même si les exportations, comprises en moyenne entre 900 000 tonnes et 1 000 000 de tonnes par an, sont en progression depuis le début des années 1990, l'autoconsommation demeure le principal débouché de la production mondiale. Ainsi, on estime à 87 % la part des volumes autoconsommés dans les pays producteurs. C'est le cas de l'Égypte, principal producteur mondial, où cette part représente 97 % de sa production. La datte reste très prisée dans son berceau historique du Moyen-Orient et du Maghreb, en particulier pendant la période du Ramadan. Sa fragilité favorise aussi l'orientation vers le marché local car, une fois à maturité, la datte ne se conserve que quelques jours. Les écarts de triage sont donc importants et des infrastructures parfois coûteuses d'entreposage, de séchage, de réfrigération et même de surgélation, sont indispensables pour assurer une bonne qualité pour l'export.

Datte - Principaux pôles d'importation en 2015
(Sources : Trademap, Eurostat)





Tous les feux sont au vert en Europe

Le commerce régional domine les échanges de datte : 80 % des volumes commercialisés dans le monde sont importés par des pays du Maghreb, du Moyen-Orient et de la Péninsule indienne.

Ainsi, sur le million de tonnes exportées en moyenne dans le monde, l'UE-28 n'en importe que 10 %, soit une part relativement très modeste et stable depuis dix ans. Toutefois, en valeur absolue et après une longue période de stagnation, les importations affichent une progression de plus de 20 000 tonnes entre 2012 et 2015. Une performance remarquable pour un produit qui, jusque-là, restait un produit de niche réservé aux populations ethniques, qui en consommaient principalement lors des périodes festives (Ramadan, fêtes de fin d'année).

Cette croissance concerne presque tous les fournisseurs. Incontestablement, la Tunisie, qui exporte plus de 50 % de sa production (cf. **Fruitrop** n°239, mars 2016, p. 26 – La datte en Tunisie), consolide son leadership en tant que principal fournisseur du marché européen et continue son ascension. Mais la percée de certaines origines, certes encore secondaires, est tout autant remarquable vu leurs performances records depuis 2012. C'est le cas du Pakistan (+ 169 %) qui est devenu leader de l'approvisionnement du Royaume-Uni en quelques années avec des dattes aux prix très compétitifs, de l'Algérie (+ 58 %) qui est maintenant le 2^e fournisseur du marché européen, ou des États-Unis (+ 167 %) certes encore très modestes avec leur variété Medjoul haut de gamme, mais qui ont doublé leurs volumes sur le marché européen.





Les trois segments de marché de la datte sont concernés par cette croissance. L'entrée de gamme, incarnée par la Deglet Nour séchée, est dominée par la Tunisie et l'Algérie et continue de croître. A remarquer la percée d'origines affichant une grande compétitivité en termes de prix (Pakistan, Algérie).

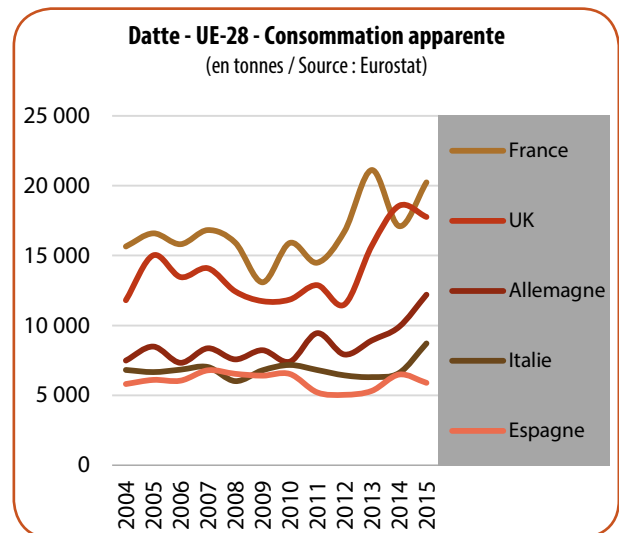
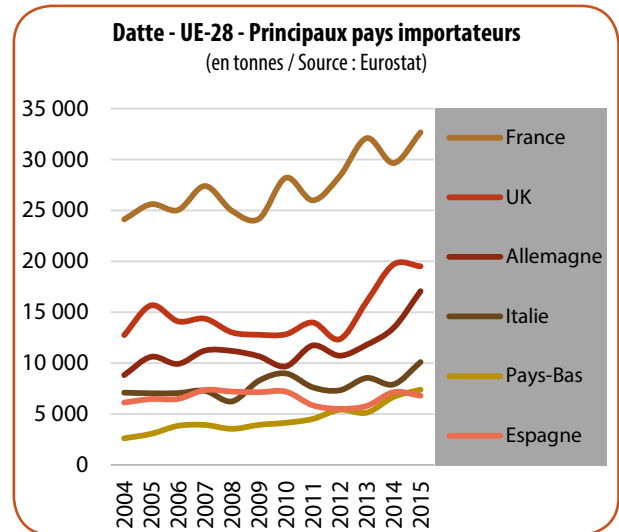
Le segment plus sélect du frais haut de gamme, représenté par la variété Medjoul en provenance principalement des États-Unis et d'Israël (cf. **FruiTrop** n°239, mars 2016, p. 32 – La datte en Israël), se caractérise par des prix bien plus élevés et se développe également mais dans des proportions plus modérées.

Enfin, le segment de l'industrie reste stable, avec l'utilisation de variétés communes en provenance du Pakistan, des Emirats Arabes Unis ou d'Iran.

Avec presque 33 000 tonnes importées en 2015, la France maintient sa position historique de leader de l'importation du marché européen de la datte. Pour des raisons historiques et de proximité logistique, elle assure le rôle de plaque tournante en réexportant vers ses voisins européens 40 % des volumes – soit une part stable – qu'elle importe essentiellement de Tunisie et d'Algérie (90 % de l'approvisionnement français).

Côté consommation, la France reste également le leader européen, avec une consommation annuelle qui oscille en moyenne autour de 300 grammes par habitant depuis 2012 et qui reste très saisonnière (Ramadan, fêtes de fin d'année). Toutefois, la consommation au Royaume-Uni progresse nettement depuis cinq ans et se rapproche de celle de la France. A remarquer la percée de la consommation allemande depuis 2013, à mettre probablement en relation avec une population ethnique grandissante ■

Carolina Dawson, CIRAD
carolina.dawson@cirad.fr



Fiche pays producteur

La datte au Maroc

par Carolina Dawson

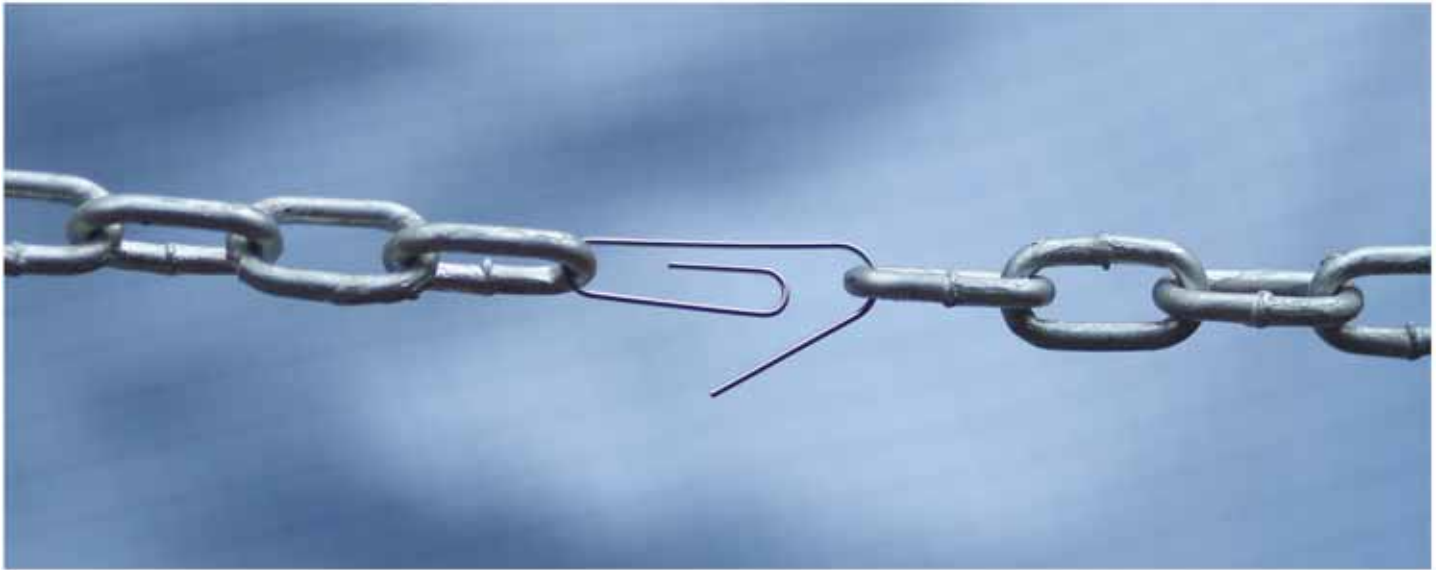
Dans ce pays traditionnellement producteur et consommateur de datte, la filière phœnicicole renaît de ses cendres. En effet, la production marocaine a nettement été affaiblie par de lourdes contraintes agronomiques. La filière n'a réussi à redresser la barre que grâce au soutien de programmes d'État depuis les années 1980 et surtout depuis la mise en place d'un vaste plan de relance dans le cadre du Plan Maroc Vert au milieu des années 2000. Les investissements portent déjà leurs fruits, mais la production reste encore loin de combler une demande nationale très dynamique et grandissante.

Oasis dans la vallée du Ziz

© Mustapha Zemzami



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

reefer trends

Datte – Maroc

Localisation

D'une étendue de plus de 50 000 ha, la palmeraie se concentre dans la zone des oasis du sud du pays, principalement le long des vallées du Ziz ou de Tafilalet (Errachidia) et du Drâa (Ouarzazate, Zagora). Ce vaste territoire englobe plusieurs provinces du sud du Maroc : de Guelmim à l'Ouest, jusqu'à Figuig à l'Est, en passant par Tiznit, Tata, Errachidia, Zagora, Ouarzazate et Tinghir.

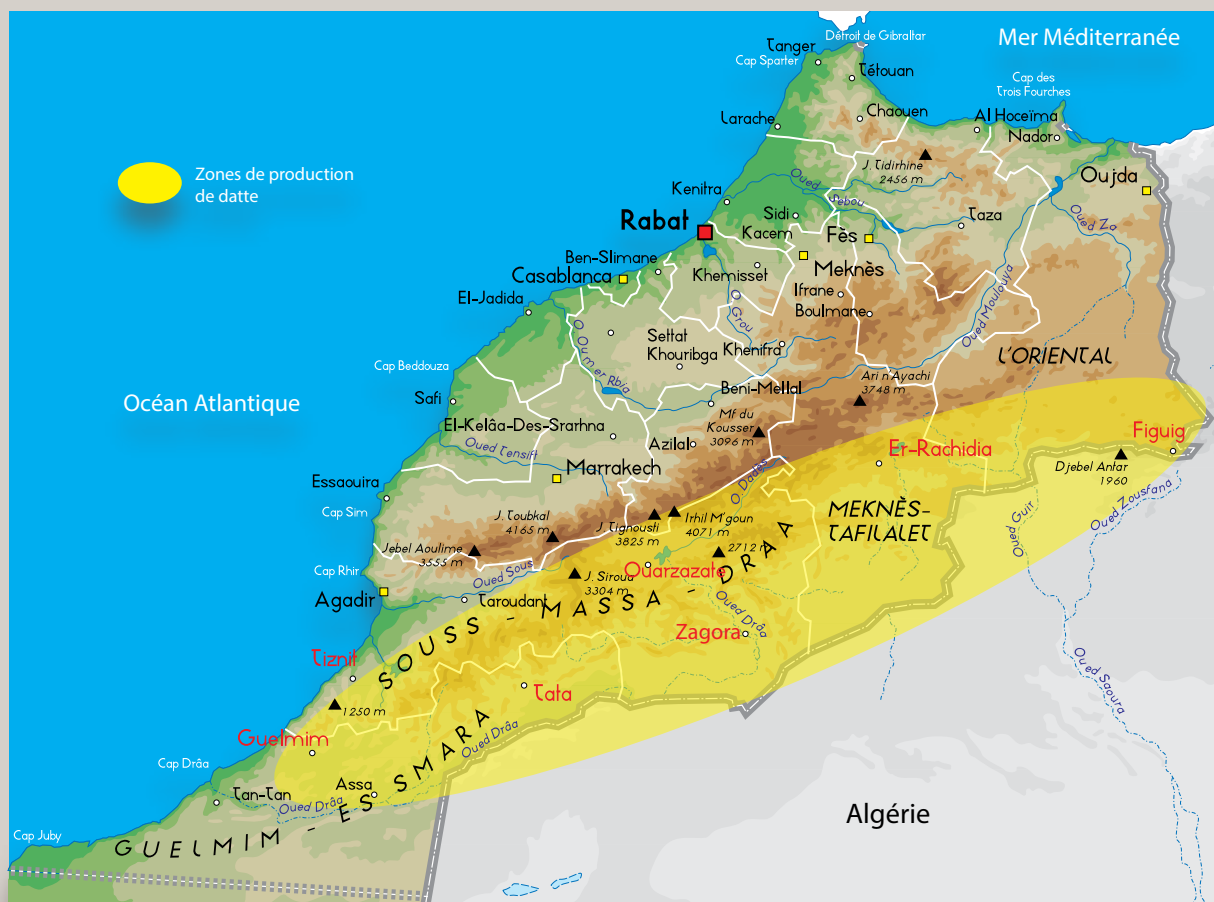
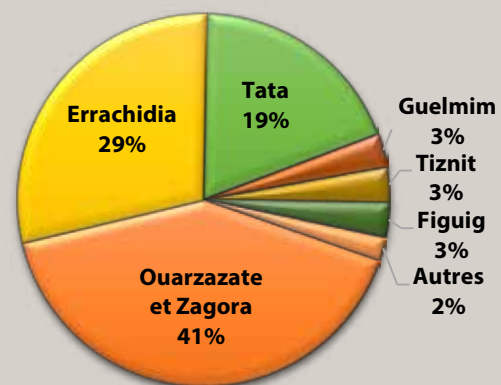
En raison de contraintes phytosanitaires (absence de Bayoud), les 17 000 ha de nouvelles plantations sont localisés à l'extérieur des palmeraies traditionnelles, dans de nouveaux terroirs vierges où le dattier n'a jamais été planté. Ces surfaces se situent principalement sur le plateau d'Errachidia, qui bénéficie de l'eau d'irrigation du barrage Al-Hassan Addakhil, et à Boudnib, qui se trouve à proximité d'un nouveau barrage en cours de construction. Le système d'irrigation au goutte-à-goutte est privilégié dans ces extensions hautement technicisées.

Dans les zones traditionnelles, l'intensification et la densification des palmeraies soulèvent certaines questions sur la fragilité des écosystèmes oasiens pré-sahariens, qui font face au phénomène de désertification et au tarissement de

l'eau des nappes dû à une surexploitation. L'approche productiviste et techniciste de l'État (Medjoul intensif) est elle aussi sujette à caution en ce qui concerne les ressources hydriques et la conservation du patrimoine génétique.

Palmier dattier - Maroc - Répartition des surfaces

(Source : ministère de l'Agriculture marocain)



Datte – Maroc

Production

L'arrivée de la maladie du Bayoud au début du XX^e siècle a marqué un tournant pour la production marocaine, l'une des plus importantes de son époque au niveau mondial. De plus, elle a dû faire face à des contraintes grandissantes, qu'elles soient agronomiques (faible disponibilité en eau, ensablement des terres arables, faibles rendements), climatiques (augmentation de la fréquence des sécheresses) ou organisationnelles (désorganisation commerciale de la filière, mauvaise gestion du post-récolte et de la qualité). Des centaines de milliers de palmiers dattiers et même certaines variétés ont ainsi disparu, entraînant l'effondrement de la production.

Dans les années 1980, des plans de restructuration ont permis de sauvegarder la production, mais le réel renouveau n'a été enclenché que par le lancement du vaste programme Maroc Vert en 2008, dont l'objectif est la remise à niveau de la filière entière.

Le plan national de développement du palmier dattier vise l'agrandissement de la palmeraie de 48 000 ha en 2010 à 65 000 ha à l'échéance 2020, avec la plantation de 3 millions de plants, en reconstituant et en densifiant la palmeraie déjà existante et en créant 17 000 ha de nouvelles plantations modernes.

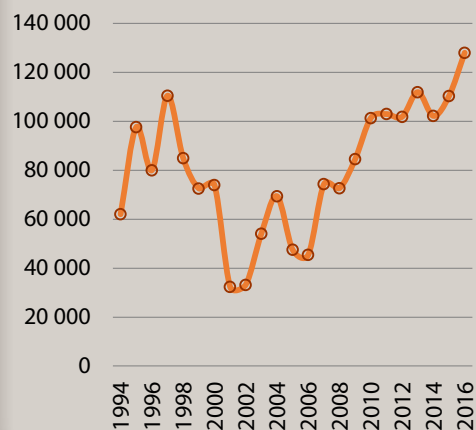
En ce qui concerne le Bayoud, pour lequel il n'existe aucun moyen d'éradication, des dispositifs de lutte intégrée ont été mis en place dans les zones déjà infestées et des variétés résistantes comme la Nedja ont été plantées. Ailleurs, c'est l'utilisation de vitroplants pour les nouvelles plantations qui permet d'éviter l'extension de la maladie à des zones non infectées. L'irrigation au goutte-à-goutte est privilégiée dans les nouvelles plantations. La mise à niveau de l'ensemble de la filière est également accompagnée par la construction de stations frigorifiques de stockage, de conditionnement et d'emballage, par la promotion d'Indications Géographiques avec la labellisation des dattes Medjoul de Tafilalet et par le renforcement de l'interprofession (Fimadattes). De plus, les palmeraies sont maintenant protégées et valorisées grâce à un décret depuis 2007, par la création d'un organisme de protection dédié, ainsi que par l'inscription des oasis du sud du Maroc dans le réseau mondial des Réserves de biosphère de l'Unesco (2000).

Ce plan devrait permettre d'atteindre 160 000 tonnes de production à l'horizon 2020, puis 185 000 tonnes en 2030. On estime que 5 000 tonnes devraient être destinées à l'exportation en 2020. Les résultats à mi-parcours sont déjà très encourageants, avec 128 000 tonnes produites en 2016 (sources professionnelles) sur une surface proche de 57 000 ha (source FAO).

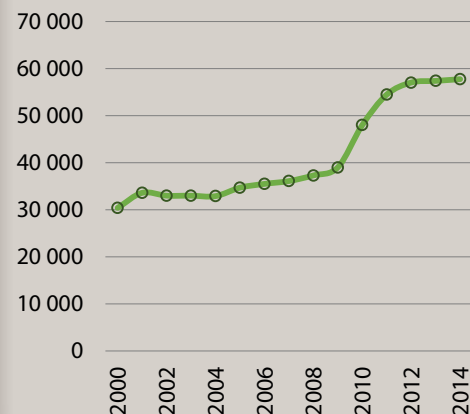


© Guy Bréhinié

Datte - Maroc - Evolution de la production
(en tonnes / Sources professionnelles, FAO)



Datte - Maroc - Surfaces de production
(en hectares / Source : ministère de l'Agriculture marocain)



Datte – Maroc



Sevrage de vitroplants de palmier dattier



Vitroplants acclimatés

Variétés

La palmeraie du Maroc se caractérise par l'existence d'une multitude de variétés, avec une prédominance de variétés dites « Khalts » (non identifiées), à faible valeur commerciale. Les variétés « nobles » (Medjoul, Boufeggous, Aziza, Jihel) et les nouvelles variétés conçues pour faire face à la maladie du Bayoud (Nejda) ne représentent qu'une faible part de l'offre, autour de 20 %. Les variétés haut de gamme, ayant un bon potentiel commercial tant pour le marché local qu'à l'export, sont au cœur des nouveaux projets de rénovation et d'extension du programme Maroc Vert. De 2011 à 2013, c'est la variété Nejda qui a été principalement plantée. Pour la période 2015-2020, la Medjoul et la Boufeggous seront privilégiées en remplacement des anciennes variétés et dans les nouvelles plantations.

La **Medjoul** (ou Mejhoul, Al Majhoul, Medjool) demeure la variété la plus prisée. C'est depuis le Maroc que les premières Medjoul ont été introduites en Californie dans les années 1930. Elles ont été décimées par le Bayoud et réintroduites au Maroc par la suite. 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.

Boufeggous, Fegousse ou Bofkousse est une datte parfumée et légèrement caramélisée, d'une consistance demi-molle. Elle est très populaire dans la région de Ouarzazate et de Zagora.

Aguellid, dite aussi Malik toumour (roi des dattes) mûrit tôt et offre une couleur dorée. Elle compte aussi parmi les variétés à valeur commerciale élevée avec une saveur sucrée et une consistance molle.

Bouskri se caractérise par sa consistance demi-sèche et un goût agréablement sucré.

Datte – Maroc

Débouchés

Le principal débouché de la production de datte du Maroc est la très dynamique consommation locale, qui a quasiment doublé en l'espace de dix ans en passant de 270 g/habitant en 2003 à plus de 500 g en 2015. Toutefois, les quantités produites localement restent encore insuffisantes pour combler cette consommation en progression et proche des 180 000 tonnes par an. Ce sont donc les importations, également en progression, qui permettent de compléter l'offre locale. Elles représentent presque 40 % des volumes consommés dans le pays (soit presque 70 000 tonnes) et proviennent majoritairement de Tunisie, des Emirats Arabes Unis et d'Égypte.

Malgré la volonté de progresser sur les marchés internationaux (objectif 5 000 tonnes à l'export en 2020) et en particulier vers l'Europe avec des dattes haut de gamme, sur les plus de 120 000 tonnes produites en 2016, on estime à moins de 1 % la part exportée, soit 700 tonnes. Les 50 tonnes destinées au marché européen en 2015 restent donc encore anecdotiques.



© Guy Brehinier

Perspectives

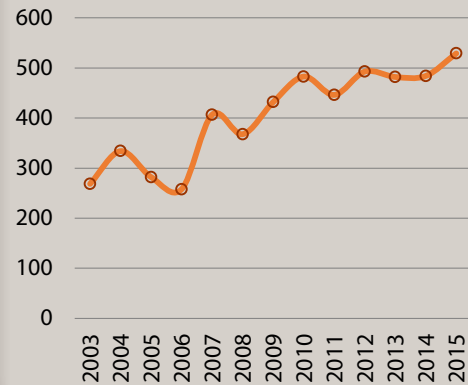
Malgré des contraintes agronomiques toujours présentes (maladie du Bayoud à gérer, problématique eau et désertification), les importants investissements et la technicisation de cette culture (vitroplants, irrigation au goutte-à-goutte) vont permettre à cette production de continuer à progresser. Le vaste programme enclenché en 2008 est près de son but. Toutefois, le coût de cette nouvelle gestion reste important et les investissements ont besoin d'être rentabilisés. La recherche de valeur ajoutée devient donc capitale pour la filière.

Des marges de progrès sont encore à exploiter, notamment en ce qui concerne l'amélioration de la productivité et de la valorisation.

La demande locale affiche une croissance ininterrompue et représente un réservoir important, surtout que la consommation marocaine est encore loin de celle des autres pays du Maghreb, proche des 10 à 15 kg par habitant en moyenne. L'objectif des 5 000 tonnes d'exportation semble encore lointain au regard du potentiel de consommation du marché local.

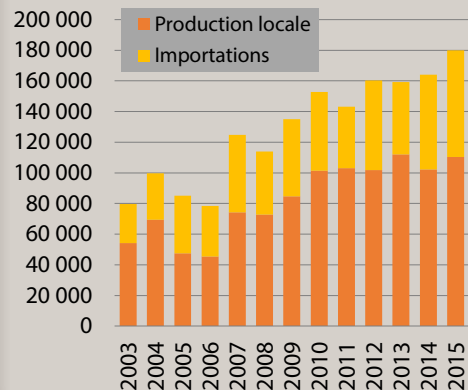
Datte - Maroc - Consommation apparente

(en g/habitant / Sources professionnelles)



Datte - Maroc - Approvisionnement

(en tonnes / Sources professionnelles)



Petits fruits rouges de contre-saison

Des fruits rouges qui virent au bleu !



Le marché des petits fruits rouges est actuellement en pleine mutation. L'évolution qualitative des productions de fraise a permis à l'Espagne de maintenir ses positions, bien que la concurrence se soit amplifiée avec l'allongement du calendrier de production des autres pays européens. Cette pression a, par ailleurs, incité nombre d'opérateurs à diversifier leur gamme avec, en premier lieu, les framboises, mais aussi maintenant les myrtilles et, dans une moindre mesure, les mûres.



*Le laboratoire de production
de vitroplants de fruitiers tropicaux*

Votre spécialiste du vitroplant de bananier

Une gamme unique de variétés d'élite

VITROPIC S.A.

Nos engagements

Les sélections élités 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 Tréviérs*

FRANCE

www.vitropic.fr

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



Du goût et des couleurs en Espagne

Même si les exportations espagnoles de fraise se sont maintenues autour 300 000 t, les surfaces se sont sensiblement contractées depuis trois ans et reculent cette année de 7 % par rapport à 2016 (5 400 ha), sachant qu'elles culminaient à près de 7 000 ha en 2014.

Cependant, la superficie totale de fruits rouges de la zone de Huelva est globalement en hausse de 4 % (10 030 ha) du fait de la diversification. Celle-ci a débuté avec la framboise, un peu avant les années 2000 (300 ha), et son développement se poursuit encore (1 945 ha, soit + 7 % sur 2016). Mais c'est surtout la myrtille (2 538 ha, soit + 30 %) et, dans une moindre mesure, la mûre (160 ha, soit + 23 %) qui connaissent désormais les plus fortes progressions. Les plantations de myrtille dépassent maintenant celles de framboise, la pleine récolte n'intervenant que dans trois ans.

Pour autant, la fraise reste un atout majeur pour la production espagnole. Les exportations ont même tendance à se redéployer vers les marchés nord-européens, plus rémunérateurs, avec un total de 302 000 à 311 000 t selon les sources pour la campagne dernière, soit + 11 à + 14 % par rapport à 2016. Les producteurs espagnols ont, en effet, entamé un vaste programme de recherche pour sélectionner des variétés plus gustatives afin de se démarquer. Cette mutation a commencé depuis longtemps déjà avec le choix de variétés comme Candonga pour remplacer l'emblématique Camarosa, qui ne représente plus qu'un peu moins de 10 % des surfaces. Elle s'est poursuivie avec Sabrina (35 % des surfaces en 2015-2016), qui forme avec Splendor et Fortuna le trio de tête. Elle devrait même s'accélérer avec les recherches menées en collaboration entre la filière, les unités de recherche et les sélectionneurs afin de tester des variétés plus typées et adaptées au terroir. Les travaux ont abouti à plusieurs créations, dont la variété Rociera (A10-48-3) de FNM (Fresas Nuevos Materiales) qui semble remporter un franc succès en production avec la plantation cette année de plus de 50 millions de plants, contre 1 million en test l'an dernier. Par ailleurs, les différentes



© Chilean Blueberry Committee

fédérations professionnelles (Interfresa, FAECA, UPA, ASAJA, COAG et Freshuelva), sous l'égide du gouvernement d'Andalousie, ont formé récemment un groupe de travail chargé de réfléchir aux pistes d'avenir de la filière et d'envisager la fédération des entreprises au sein d'une IGP « Fraises de Huelva ».

Les exportations progressent régulièrement pour les autres petits fruits rouges, au rythme du développement de la production. La quasi-totalité des volumes espagnols de framboise et de myrtille sont exportés essentiellement vers le marché européen, soit environ 20 000 t pour chaque espèce.

Du bleu à l'horizon pour le Maroc

La production marocaine est celle qui a perdu le plus de parts de marché en fraise sur le marché du frais, alors qu'elle est pourtant soutenue par le plan Maroc Vert. Les surfaces seraient stables, autour de 3 500 ha, avec un report des volumes vers l'industrie où cette origine a gagné des parts de marché sur la production espagnole. La gamme a également évolué pour coller davantage au marché du frais, avec les variétés Splendor et Sabrina qui ont pris le dessus sur la Camarosa. Cependant, les producteurs se doivent de conserver des variétés à double fin pour pouvoir diriger les produits vers l'un ou l'autre des débouchés selon la conjoncture.

Ils misent également beaucoup sur les autres petits fruits rouges. Les premières tentatives d'introduction de la culture de la framboise et de la myrtille datent du début des années 2000 dans la zone de Loukkos. Cependant, les variétés introduites provenant d'Europe, leur développement a été freiné par la nécessaire adaptation aux conditions climatiques du Maroc. La production de framboise n'a donc réellement été lancée qu'en 2005. De 30 ha, les surfaces, qui se sont régulièrement développées, progressent encore à un rythme d'environ 20 à 25 % par an et atteindraient actuellement plus de 500 ha.

De même, la culture de la myrtille est en plein essor, d'autant que cette petite baie a une durée de vie plus longue que la fraise ou la framboise et s'adapte très bien à différents types de sols et de conditions climatiques. Ainsi, cinq années après les premiers essais faits à Moulay Bouselham, plus de 500 ha auraient déjà été plantés avec le soutien du plan Maroc Vert, qui vise un objectif de plus de 1 000 ha à l'horizon 2020, voire jusqu'à 3 000 ha à terme pour un potentiel d'exportation de 30 000 t.

Les surfaces de framboise pourraient atteindre à terme 1 500 ha pour un potentiel d'exportation de 15 000 t, avec des plantations qui se développent également dans le sud du pays. Les producteurs redoutent toutefois une rapide saturation du marché, d'autant que les plantations ne sont pas toujours faites avec des variétés adaptées, ce qui pourrait entraîner une hétérogénéité qualitative de la production exportée.

Des clignotants qui pourraient passer au rouge dans l'hémisphère Sud

C'est déjà ce qui se profile pour les origines de contre-saison, avec un rythme de plantation effréné et l'exacerbation de la concurrence. Les superficies ont plus que doublé en Amérique du Sud, 10 000 ha ayant été plantés entre 2005 et 2012. Au Chili, pionnier de cette culture dans les années 1980, même si le rythme de plantation ralentit maintenant, le potentiel devrait augmenter dans les années à venir avec l'entrée en production de jeunes vergers. L'origine dispose actuellement d'un potentiel de plus de 100 000 t pour une surface d'environ 16 000 ha.

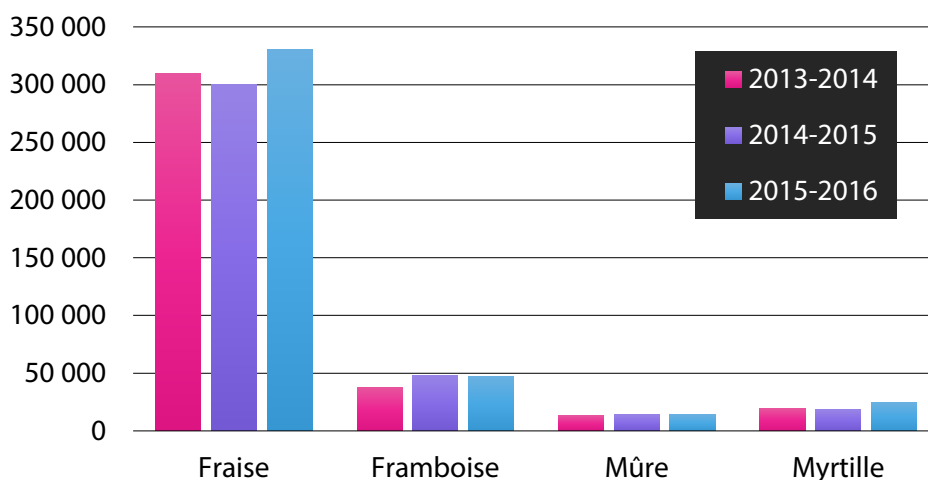
Mais la plus forte progression est attendue au Pérou. Les surfaces couvrent aujourd'hui 2 250 ha, pour 30 ha seulement en 2010. Les plus grosses entreprises du pays annoncent les unes après les autres de nouveaux projets, de 300 ha jusqu'à 600 ha par an. De son côté, le ministère de l'Agriculture a lancé un programme d'aide aux petits producteurs qui facilite leur installation en fournissant des plants, une aide sous forme de financement et un soutien technique pour débiter la production. Les surfaces devraient atteindre 4 000 ha en 2016, avec une projection autour de 7 000 ha en 2021.

D'autres pays intensifient également leur production de myrtille, notamment la Chine (12 000 ha en 2012) et la Pologne (3 500 ha en 2012). Se posera donc, dans les années à venir, la question du chevauchement du calendrier des différentes origines, même si le potentiel de garde de la myrtille est important avec la conservation sous atmosphère contrôlée, qui demande néanmoins à être optimisée ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr



Petits fruits rouges - UE-28 - Importations extra-européennes + Espagne
(en tonnes / Source : Eurostat)



Fret maritime : capacité reefer

Le rôle du bailleur reefer, financier de la chaîne du froid



S'il est une différence de dynamiques sectorielles majeure entre le transport par conteneur et le transport reefer, elle réside dans le rôle joué par les bailleurs reefers. D'un point de vue économique, le bailleur de transport reefer occupe une place centrale. Par bien des aspects, ils sont devenus les financiers de la chaîne conteneurisée du froid.

© Denis Loelliet



Les reefers spécialisés

Au début de l'année 2017, la flotte des reefers spécialisés comptait 539 navires totalisant une capacité d'emport en pont inférieur de 183 m cbft. Si l'on inclut les bateaux congélateurs, les chiffres grimpent à 625 navires et 204 m cbft, respectivement. L'âge moyen de la flotte est de 27 ans. Le segment des navires les plus récents, de 20 ans en moyenne, correspond aux grandes unités (600 cbft), tandis que celui des navires les plus anciens, de 32 ans en moyenne, correspond à des capacités de l'ordre de 100 à 199 cbft.

En ce début 2017, un certain nombre de navires ont déjà changé de main, changé de flotte ou pris la mer vers les plages de démantèlement du sous-continent indien. De manière directe ou indirecte, Seatrade est l'instigateur de la majorité de ces changements : l'opérateur a dû se débarrasser de tonnages pour faire de la place aux unités récupérées fin 2016 auprès de Fyffes/Turbana, De Nadai et Del Monte, quand au même moment, ses nouveaux navires Colour Class intégraient sa flotte.

Sans rétablissement du marché et sans consolidation des rendements par rapport à l'exercice précédent, une nette augmentation des démolitions de navires au premier semestre de 2017 est très probable. Avec un prix du carburant plus fort éclipçant les maigres bénéfices réalisés sur les tarifs, une saison de pêche au calamar d'avance médiocre et les grands navires venant empiéter sur le cœur d'activité du petit segment, une coupe radicale des tonnages moins efficaces sera pour le moins inévitable.

Les conteneurs

Par ailleurs, l'ampleur et la durée du ralentissement des activités conteneurs se reflètent dans les résultats et les prévisions de fabrication de conteneurs reefers sur 2016 et 2017. Selon les dernières données statistiques du cabinet de conseil maritime Drewry, la flotte mondiale de conteneurs devait augmenter de 1.3 % en 2016 pour atteindre 2.63 m EVP. Il s'agit là de l'augmentation la plus faible jamais enregistrée, plus basse encore que celle de 2009 au plus fort de la récession mondiale.

Dans l'absolu, la flotte s'est agrandie de 35 000 EVP à la fin de l'année alors qu'un nombre record de conteneurs (115 K EVP) devaient être envoyés au rebut, selon Drewry. Le nombre total de conteneurs reefers en commande est de 150 K EVP, le chiffre le plus faible depuis 2009. Pour mettre ces données en perspective, si l'on inclut la toute nouvelle usine de conteneurs de MCI située à San Antonio, aujourd'hui entièrement opérationnelle, la capacité de production mondiale de conteneurs reefers s'élève approximativement au double de ce chiffre.



Fret maritime — Croissance et remplacement de la flotte reefer TEU de 1990 à 2015

Années	Addition	Remplacement	Total	Taille de la flotte en fin d'année	% de croissance
1990	35 000	12 000	47 000	375 000	10.3
1991	22 000	11 500	33 500	397 000	5.9
1992	46 000	16 000	62 000	443 000	11.6
1993	48 000	10 000	58 000	491 000	10.8
1994	52 000	14 000	66 000	543 000	10.6
1995	58 000	23 000	81 000	601 000	10.7
1996	48 000	31 000	79 000	649 000	8.0
1997	62 000	29 000	91 000	711 000	9.6
1998	62 000	32 000	94 000	773 000	8.7
1999	58 000	32 000	90 000	831 000	7.5
2000	67 000	34 000	101 000	898 000	8.1
2001	62 000	33 000	95 000	960 000	6.9
2002	67 000	48 000	115 000	1 027 000	7.0
2003	67 000	65 000	132 000	1 094 000	6.5
2004	89 000	59 000	148 000	1 183 000	8.1
2005	107 000	63 000	170 000	1 290 000	9.0
2006	87 000	89 000	176 000	1 377 000	6.7
2007	145 000	79 000	224 000	1 522 000	10.5
2008	148 000	75 000	223 000	1 670 000	9.7
2009	31 000	71 000	102 000	1 701 000	1.9
2010	113 000	82 000	195 000	1 814 000	6.6
2011	229 000	74 000	303 000	2 043 000	12.6
2012	133 000	94 000	227 000	2 176 000	6.5
2013	110 000	93 000	203 000	2 286 000	5.1
2014	139 000	81 000	220 000	2 425 000	6.1
2015	170 000	100 000	270 000	2 595 000	7.0
Prévisions					
2016	35 000	115 000	150 000	2 630 000	1.3
2017	100 000	120 000	220 000	2 730 000	3.8
2018	128 000	167 000	295 000	2 858 000	4.7
2019	112 000	188 000	300 000	2 970 000	3.9

Source : Drewry Maritime Research/Andrew Foxcroft



Les bailleurs reefers, financiers de la chaîne conteneurisée du froid

Une des différences majeures de dynamique, entre le secteur du transport par conteneur et celui du transport reefer, réside dans le rôle joué par les bailleurs reefers. À la base, un navire reefer est un réfrigérateur flottant à coûts fixes. Les navires conteneurs à coûts fixes ne fonctionnent qu'avec des équipements à coût variable. La capacité reefer est limitée par le nombre de slots d'un navire, mais est calculée sur la base du nombre de conteneurs reefers utilisés. Ces conteneurs sont soit la propriété du transporteur, soit loués par des bailleurs spécialisés.

Aujourd'hui, les bailleurs reefers détiennent environ 40 % de parts de marché des conteneurs reefers. Il y a moins de dix ans, cette part se situait aux alentours de 30 %, mais depuis la crise économique de 2008-2009, le rôle des bailleurs s'est sensiblement renforcé. De fait, sur les cinq dernières années, la proportion de conteneurs reefers fabriqués est de 70 % par les bailleurs et de 30 % par les transporteurs !

Sous l'angle économique, le bailleur de transport reefer tient une place centrale. Par bien des aspects, les bailleurs sont devenus les financiers de la chaîne conteneurisée du froid au moment où la crise qui touchait le secteur du transport par conteneurs s'est aggravée. Ils apportent un soutien vital aux ambitions reefer des transporteurs : sans l'équipement mis à la disposition des transporteurs par les bailleurs, les lignes n'auraient pas été en mesure de gagner des parts sur le commerce des reefers.

En effet, si les bailleurs n'existaient pas, les sommes investies chaque année au niveau mondial dans la fabrication de conteneurs reefers (entre 15 500 et 16 500 USD par unité) seraient sans aucun doute bien moins importantes. Ceci s'explique par le fait que, dans les conditions économiques actuelles, la plupart des transporteurs n'ont pas les moyens d'investir dans du renouvellement, sans parler de développer leur propre capacité en conteneurs reefers. À titre d'exemple, sur le total de 30 % d'unités produites attribuées aux transporteurs ces cinq dernières années, seuls Maersk Line, CMA CGM, Matson et Hapag Lloyd ont réalisé des investissements substantiels en 2016.

D'autres complications pointent à l'horizon : à court terme, les transporteurs seront de plus en plus dépendants des bailleurs. Des navires toujours plus imposants arrivent sur un marché déjà lourdement engorgé. Le casse-tête est le suivant : sans conteneurs reefers, aucune contribution aux rentrées d'argent n'est possible sur les lignes de services où les reefers évoluent. Mais, plus le navire est grand, plus le nombre de prises reefers est important et par conséquent, plus lucratives sont les rentrées d'argent issue des reefers ! Dans les circonstances actuelles, les transporteurs sont à la merci des bailleurs. Il serait alors naturel d'observer ce déséquilibre des rapports de force dans le tarif journalier de location.



En fait, pas du tout ! Entre 2014 et fin 2016, les tarifs de location se sont maintenus à un niveau particulièrement bas, car là aussi, il y a surcapacité. Ce faisceau d'éléments, faible coût de financement, faible coût de production et forte fragmentation du secteur d'un côté, faible demande de l'autre, a entraîné la chute des tarifs journaliers ; légèrement au-dessus de 4 USD pour un transport à destination du continent américain et légèrement au-dessous pour un transport en provenance des usines chinoises. Ces taux historiquement bas se sont depuis relevés pour dépasser les 5 USD au début de l'année 2017. Pour autant, ils restent insuffisants pour un retour sur investissement à court terme, a fortiori si l'on considère le cycle de vie à moyen et long terme de l'équipement (12 à 15 ans).

À ce jour, les bailleurs n'ont pas réussi à valoriser leur immense capital. S'ils veulent que les tarifs se redressent, il n'est manifestement pas dans leur intérêt de passer commande de nouveaux conteneurs reefers. D'autant que certains signes avant-coureurs annoncent un changement prochain. Tout d'abord, le coût de l'équipement augmente au moment où l'ère du financement facile arrive à son terme. Chaque hausse de 1 % du taux d'intérêt de base rajoute un coût d'environ 0.50 USD au tarif journalier de location. Ensuite, les bailleurs ont subi de lourds dommages collatéraux avec la disparition de Hanjin au mois d'août dernier : le contrecoup s'est traduit par l'arrêt temporaire forcé de toute nouvelle activité de construction pour deux d'entre eux. Enfin, le secteur s'est consolidé autour de quatre acteurs majeurs, ce qui reflète bien les difficultés rencontrées.

Drewry prévoit une production totale pour 2017 de 220 000 EVP, soit une augmentation de près de 50 % d'une année à l'autre d'une valeur approximative de 1.75 milliard USD. Sur la base actuelle des données à court terme, ce chiffre n'a pas de sens, d'autant moins compte tenu des synergies opérationnelles à venir, avec l'absorption de Hamburg Süd par Maersk Line prévue cette année, et d'autres fusions potentielles du secteur ■

Richard Bright, consultant
info@reeferrends.com

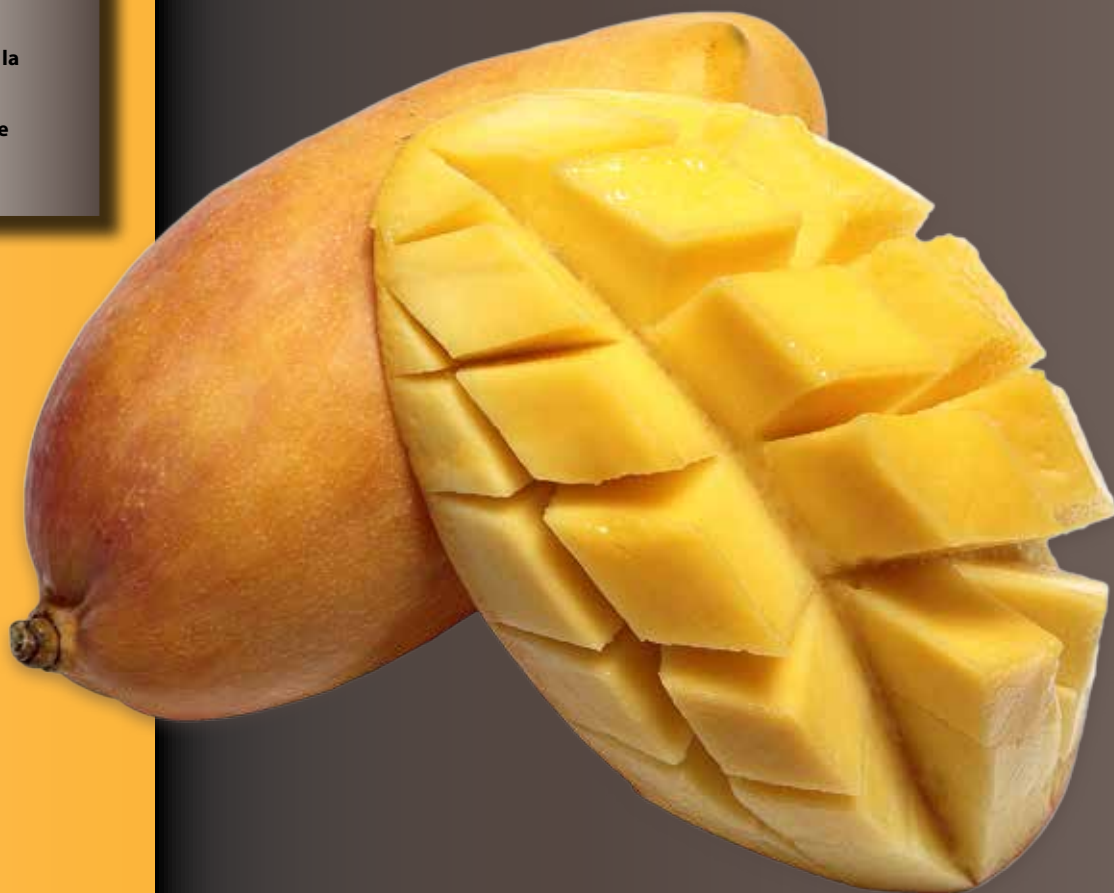
Un dossier préparé par
Pierre Gerbaud

Mangue

Sommaire

- p. 36 **Marché européen de la mangue : toujours en progression**
- p. 40 **Bilan 2016 par origine**
- p. 65 **Bilan mensuel 2016 : difficultés multiples d'adaptation de l'offre à la demande**
- p. 68 **Panorama statistique mondial : production, import, export**
- p. 70 **Défauts de qualité de la mangue**
- p. 72 **Principales variétés de mangue**

© Guy Bréhiniér



WWW.SIIM.NET

Siim
Société
Internationale
d'Importation



dibra
taste the world

Magnificent Mango

Nos mangues, si soigneusement mûries !

**L'expertise du producteur,
le savoir-faire du mûrisseur**

De Mars à Août, nos mangues d'Afrique de l'Ouest, certifiées Rainforest Alliance, sont issues de vergers sélectionnés pour la qualité de leur terroir et l'exemplarité de leurs pratiques agricoles.

CÔTE D'IVOIRE - MALI - BURKINA FASO - SENEGAL



SIIM - SIÈGE SOCIAL - Plateforme de Mûrissage
MIN Rungis - Bât. C3 / 2 - 16 rue de Perpignan
Fruileg CP 60431 / 94642 Rungis Cedex / France
T. +33 1 45 12 29 60 / F. +33 1 45 60 01 29
Email. dibra@siim.net

Mangue

Marché européen

Toujours en progression

Les importations de mangue de l'Union européenne ne cessent de progresser, ayant pulvérisé en 2016 le seuil, longtemps considéré comme inatteignable, des 300 000 t importées. En ajoutant les envois de l'Espagne, on totaliserait près de 336 000 tonnes. Cependant, la consommation européenne reste inférieure à celle des États-Unis, qui ont importé près de 465 000 tonnes en 2016 pour une population inférieure à celle de l'Europe.



© Denis Loelliet



N'ATTENDEZ PLUS AVEC LA GAMME HALLS "RIPE".

Chez Halls, nous comprenons les attentes de vos clients qui souhaitent acheter des fruits de qualité et prêts à être consommés. La gamme Halls "RIPE" propose avocats et mangues mûrs à points dans des conditionnements adaptés à vos points de vente et à vos exigences de qualité.

Pour en découvrir plus, contactez nous:

France: +33 (0) 1 82 39 00 30 ou ventes@hlhall.co.uk

Royaume-Uni: +44 (0) 1892 723488 ou eusales@hlhall.co.uk

Pays-Bas: +31 (0) 174 791 040 ou info@hallsbv.nl



Good for growth. Growth for good.

www.halls.co.za



HALLS IS A MEMBER OF THE HL HALL & SONS GROUP

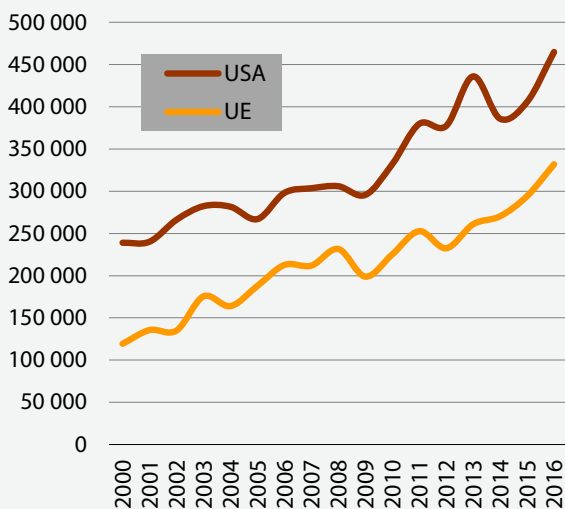
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite

En 2015, le marché européen frisait les 300 000 tonnes de mangue importées et les dépassait même en prenant en compte les quantités expédiées par l'Espagne. En 2016, le seuil des 300 000 tonnes a été franchi à 316 700 tonnes, jusqu'à 336 000 tonnes en ajoutant les envois de l'Espagne. Si cette progression est positive dans un contexte économique toujours incertain, elle n'en est pas moins largement inférieure à celle des États-Unis qui ont importé près de 465 000 tonnes en 2016. L'écart se creuse entre ces deux marchés essentiels pour la mangue, alors que la population américaine est inférieure à celle de l'Europe.

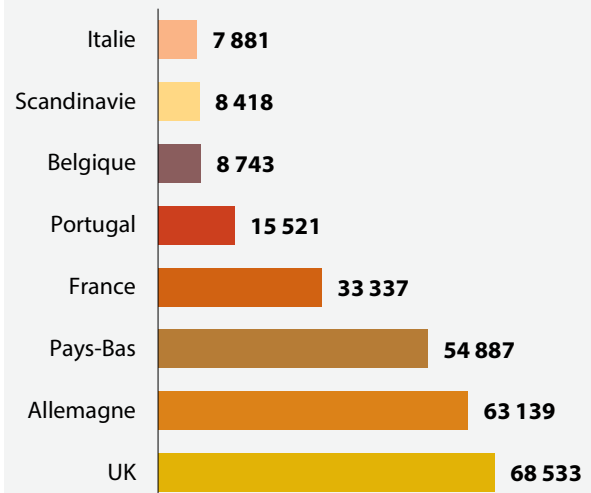
La déduction logique de l'examen de ces chiffres est que la consommation de mangue est moindre en Europe qu'aux États-Unis. La proximité des pays producteurs comme le Mexique par exemple et l'aire d'influence de l'Amérique du Nord sur l'Amérique latine constituent des explications de cette augmentation exponentielle de la consommation. D'autres éléments fondamentaux accompagnent également ce mouvement, notamment l'importante population d'origine latino-américaine résidant aux États-Unis et la communication dont bénéficie le produit. La population latino-américaine forme un socle ou un moteur de consommation pour la mangue, produit courant dans les pays d'origine. Le secteur de la commercialisation des mangues, quant à lui, dispose de fonds et de structures fortes favorisant une communication intense et ciblée qui semble efficace. Des associations communiquent dans de nombreux domaines, comme l'alimentation, le sport et l'enseignement, mettant en avant les atouts nutritionnels du fruit ou ses apports positifs et ses modes d'utilisation. La mangue, à l'instar de l'avocat, profite également d'une large communication audiovisuelle qui va jusqu'à des spots publicitaires lors du « Super Bowl », cible particulièrement recherchée par les entreprises compte tenu de l'audience obtenue par ce programme sportif.



Mangue - USA et UE - Evolution des importations
(en tonnes / Sources : douanes US et Eurostat)



Mangue - UE - Principaux pays importateurs en 2016
(en tonnes / Source : Eurostat)





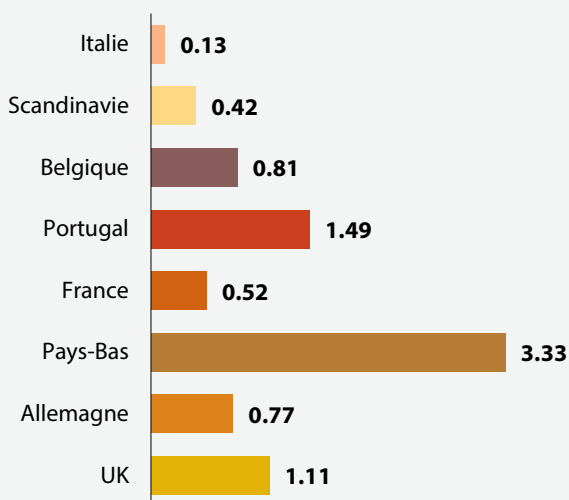
Des consommations apparentes disparates dans l'UE

Dans l'Union européenne, la consommation de mangue est nettement plus contrastée selon les états membres. Le Royaume-Uni et l'Allemagne se détachent en ce qui concerne les volumes importés. Les Pays-Bas apparaissent également comme un marché destinataire essentiel. Pays récepteur de marchandises de par ses infrastructures portuaires, il draine en effet une grande partie des importations européennes de fruits, dont la mangue. Aussi, les chiffres attribués à ce pays doivent-ils être étudiés avec précaution car ils peuvent conduire à des erreurs d'interprétation, la majeure partie des importations des Pays-Bas étant réexpédiée vers les autres pays européens ou voisins.

La consommation apparente des principaux pays de l'Union Européenne (importation - réexpédition / population) est également digne d'intérêt. Là encore, l'hypertrophie des chiffres des Pays-Bas et, pour une moindre part, de la Belgique paraît, par expérience, exagérée. En revanche, les chiffres des autres pays paraissent plus vraisemblables et peuvent servir de base à l'analyse. Le Portugal serait le pays où la consommation de mangue serait la plus élevée et cela depuis longtemps. En revanche, cette évaluation de la consommation a peu évolué au cours de la dernière décennie. Le Portugal détient le record européen de consommation de mangue, autour de 1.4 kg/habitant/an par habitant, tout à fait comparable à celle des États-Unis. Les marchés allemand et britannique arrivent ensuite avec respectivement 0.7 et 1.1 kg et une évolution positive sur la dernière décennie. Le marché français progresse, mais beaucoup plus lentement avec tout juste 0.5 kg/habitant/an, chiffre bien éloigné de la consommation de la banane par exemple. Les pays scandinaves (Danemark, Suède et Finlande) sont presque au même niveau avec une population trois fois moins importante. L'Italie reste loin derrière avec une des consommations européennes les plus basses. Quant à l'Espagne, il est difficile de donner une indication sur sa consommation dans la mesure où elle est également productrice de mangue. La dynamique de certains pays européens en termes de consommation de mangue et l'indigence de celle-ci dans d'autres pays laissent entrevoir un potentiel de développement encore inexploité. Si l'on en juge par la progression globale des importations européennes, des développements restent envisageables ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Mangue - UE - Consommation en 2016
(en kg/habitant / Source : Eurostat)



Mangue

Marché européen

Bilan 2016 par origine

Avec un nouveau record à l'importation en 2016, le marché européen de la mangue montre une belle santé et laisse même entrevoir des marges de progression. La croissance des volumes importés ne semblent pas avoir influé négativement sur les prix de vente, preuve que le secteur se porte bien. Certes, le Pérou a encore des difficultés à trouver sa juste place dans le concert international des fournisseurs de mangue. La stabilisation de la filière devrait s'opérer dans l'avenir...

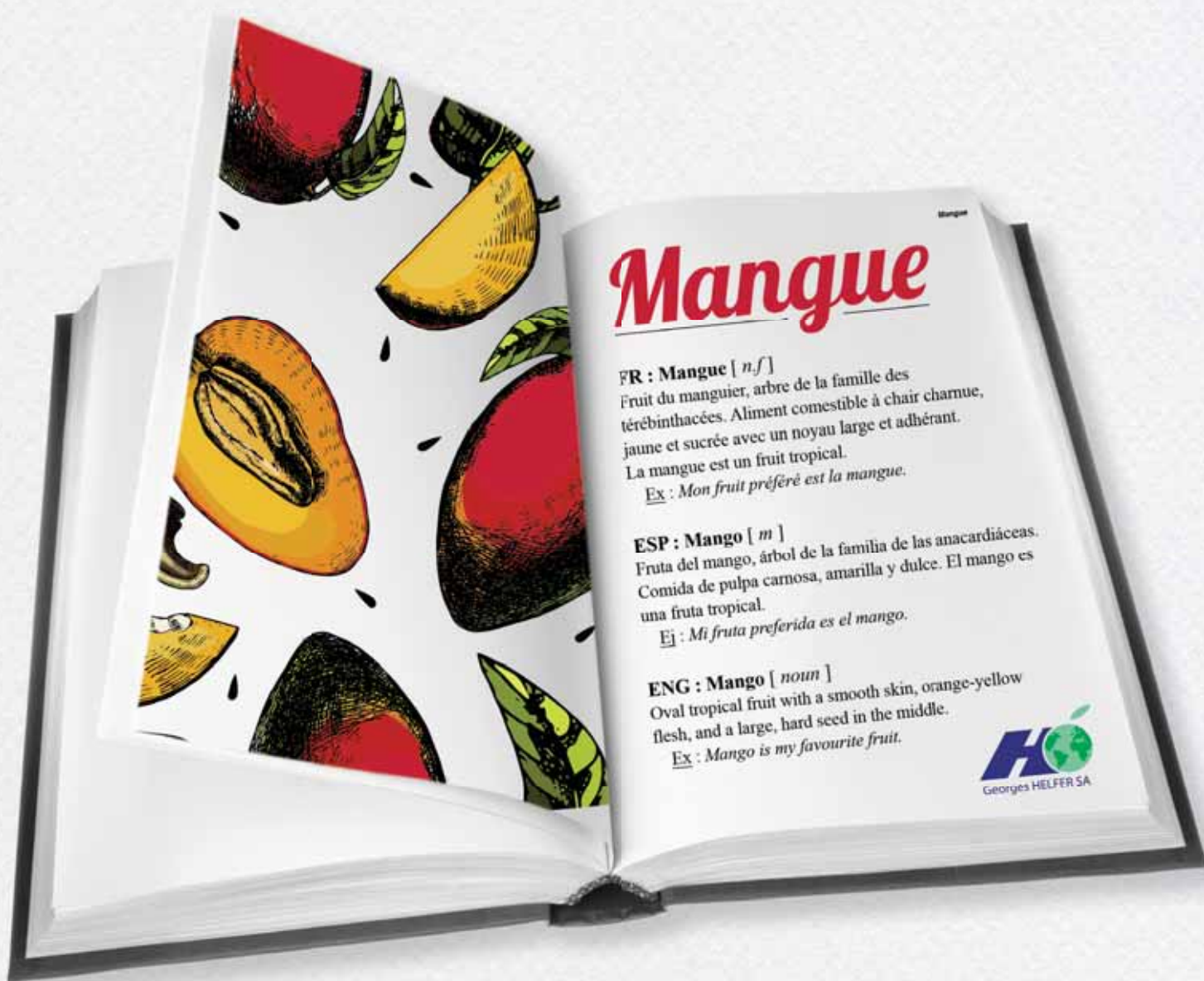


© Denis Loeillet

Chez

Georges Helfer

*nous parlons plusieurs langues 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

Brésil

Un solide pilier

Année après année, le Brésil s'affiche comme l'incontournable fournisseur de mangue du marché européen. Il oriente, en effet, la majeure partie de ses exportations vers l'Union européenne, avec un évident succès et ce depuis longtemps. L'adaptation des volumes et leur répartition tout au long de l'année ont permis au Brésil d'éviter les crises de surapprovisionnement, fréquentes durant sa période de forte croissance il y a une dizaine d'années. Talonné par le Pérou, second fournisseur de mangue de l'Europe, il conserve toutefois sa primauté avec des expéditions de l'ordre de 100 000 à 110 000 tonnes par an. Il envoie des volumes plus modestes sur les marchés nord-américains (30 000 à 35 000 t) car ceux-ci sont plus fortement approvisionnés par d'importants pays exportateurs, au premier rang desquels le Mexique voisin.

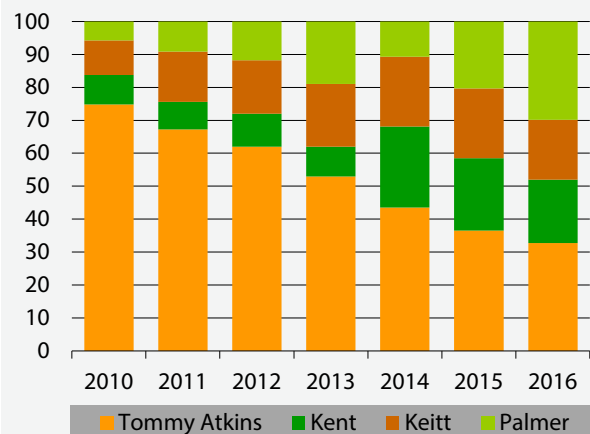
Le potentiel du Brésil en mangue demeure finalement assez peu entamé au regard de ses capacités. C'est, pour l'instant, la seule origine capable de fournir des fruits à l'exportation douze mois par an en jouant sur les variétés cultivées et la diversité géographique de ses zones de production. Si le Nordeste concentre les plus fortes productions du pays, la région de Sao Paulo permet de disposer du produit sur de plus longues périodes. Le dynamisme de la filière brésilienne vient également de son marché intérieur important, mais qui ne concurrence pas le secteur de l'exportation. Il existe, en effet, un large éventail de variétés locales qui approvisionnent le marché local, la consommation de fruits exportables n'étant que marginale.

Kent

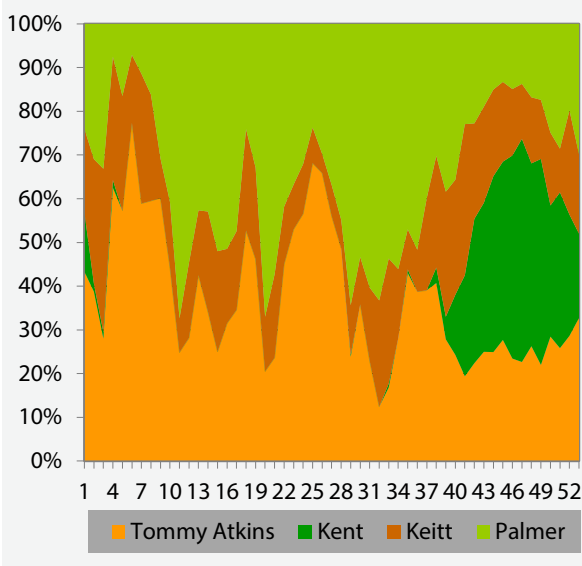
Tommy Atkins



Mangue - Brésil - Evolution des exportations par variété (en % / Sources : Brésil, Pierre Gerbaud)



Mangue - Brésil - Répartition variétale des exportations hebdomadaires vers l'Europe en 2016
(Sources : Brésil, Pierre Gerbaud)



Glissement variétal

La variété Tommy Atkins composait jusqu'à présent la plus grande partie de la production et des exportations du Brésil, hors variétés locales. Caractérisée par des fruits de calibre moyen, une forte productivité, une bonne coloration et une résistance au transport et à certaines maladies, cette variété a progressivement été délaissée par le secteur commercial. Sa saveur peu prononcée et surtout la présence de fibres dans sa chair ont été les principaux motifs de son abandon par plusieurs marchés. Pour pallier cette évolution, les producteurs brésiliens se sont tournés vers d'autres variétés. La Kent est encore aujourd'hui le mètre étalon de la mangue dans le commerce international occidental. Plus difficile à cultiver, plus saisonnière et moins prolifique, elle a été cantonnée à la période de fin d'année, la plus appropriée pour sa production et sa commercialisation. D'importantes modifications de vergers ont été opérées pour atteindre une production satisfaisante et rentable de la Kent. En dehors de cette période spécifique, il convenait de trouver d'autres variétés adaptées en termes de production et de marchés. La Haden, un temps expérimentée, a finalement été abandonnée au profit des Keitt et Palmer. La Keitt a été développée au cours des dernières



Une offre
en mangue affinée
toute l'année !



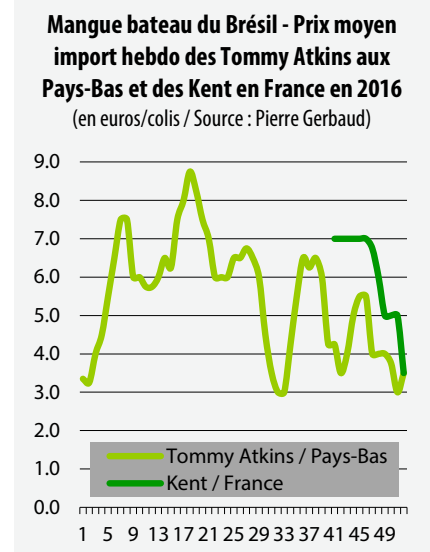
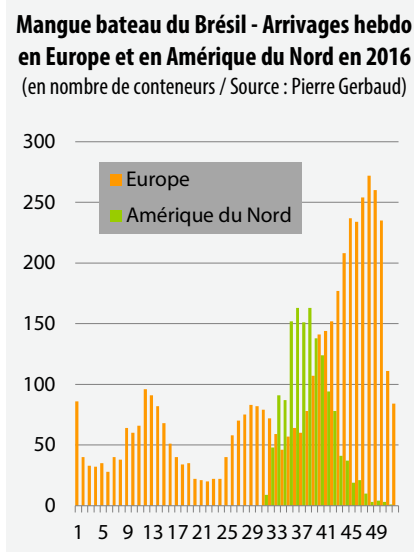
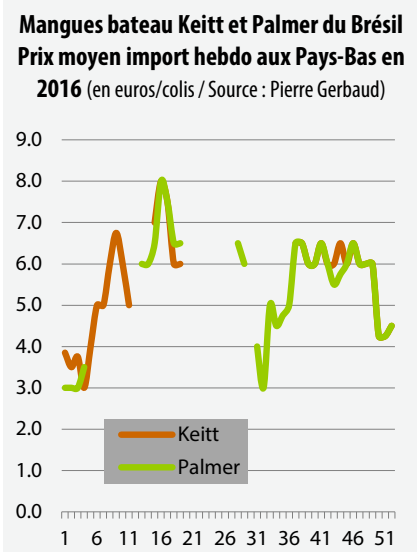
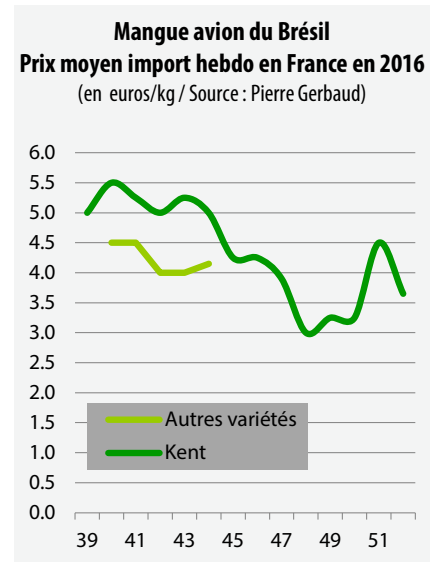
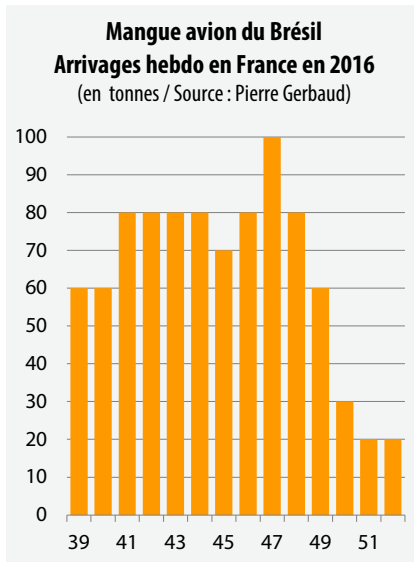
Tél. +33 4 91 11 18 40 - 41 - 44 — MIN710b Les Arnavaux 13014 Marseille Cedex, France



années et sa proportion dans les expéditions brésiliennes a doublé, passant de 10 % à 20 %. La Palmer a connu une évolution remarquable. Pratiquement absente des exportations brésiliennes il y a encore huit ans, elle représentait presque un tiers des envois vers l'Europe en 2016, soit presque autant que la Tommy Atkins. En résumé, les exportations brésiliennes, en 2016, ont été composées d'un tiers de Tommy Atkins, d'un tiers de Palmer et d'un tiers de Kent et Keitt. Non seulement les variétés autres que la Tommy Atkins progressent en volume en Europe, mais leur présence sur les marchés s'étire sur des périodes de plus en plus longues. La Palmer semble avoir de plus en plus d'adeptes, notamment dans les pays du nord de l'Europe et ceux de la Péninsule ibérique. De fait, cette variété présente à maturité une belle coloration, possède une saveur agréable et, de plus, est exempte de fibres. Dans ce contexte d'évolution variétale, la Tommy Atkins semble de plus en plus reléguée à un rôle d'ajustement dans l'approvisionnement global européen. Elle trouve son plein développement dans les périodes d'in-

ter-campagnes, comme en mars/avril entre les campagnes du Pérou et d'Afrique de l'Ouest ou en septembre/octobre entre les campagnes du Sénégal et d'Israël, d'une part, et le démarrage de la campagne des Kent du Brésil en octobre, d'autre part.

Si l'on en juge par les courbes de prix, la campagne brésilienne 2016 s'est déroulée dans de bonnes conditions. La fin rapide de la campagne du Pérou au printemps a été particulièrement favorable aux produits brésiliens, qui ont compensé le déficit quantitatif à cette période de l'année. En revanche, la fin d'année s'est avérée beaucoup plus difficile, compte tenu du démarrage précoce de la campagne péruvienne qui a provoqué un télescopage entre ces deux origines, emmenant les prix dans une chute vertigineuse. Ce profil de fin d'année, déjà observé il y a deux ans, a finalement été plus dommageable aux exportateurs péruviens, qui étaient en début de campagne, qu'à leurs collègues brésiliens arrivés en fin de saison ■



Un livre des Éditions Quæ



Développement durable et filières tropicales

Estelle Biénabe, Alain Rival,
Denis Loeillet, éditeurs

2016, Coéd. Quæ, AFD, Cirad

Collection Cirad - AFD *Agricultures et défis du monde*

336 pages

ISBN 978-2-7592-2475-3, référence 02519

29 euros

Disponible au format numérique sur www.quae.com

Un cap politique et diplomatique majeur a été franchi en 2015. Les trois sommets internationaux, organisés à Addis Abeba sur le financement du développement, à New York au siège des Nations unies avec l'adoption des objectifs du développement durable, à Paris avec un accord

universel sur le climat, se complètent pour forger un cadre d'action rénové et ambitieux pour le développement durable. Les agricultures du monde sont au cœur des défis globaux. Dans un contexte de mondialisation portée par des flux commerciaux et financiers plus intenses, des risques sanitaires globalisés et une évolution rapide des comportements alimentaires, les filières tropicales - liens entre les agricultures et les autres secteurs économiques - connaissent de profondes transformations techniques, économiques et sociales. Face aux préoccupations environnementales et sociales que soulève leur expansion, les filières sont de plus en plus à l'initiative de démarches de développement durable.

Les mutations liées aux filières s'opèrent de manière différenciée et cet ouvrage se propose d'en rendre compte. Fruit des recherches et de l'expérience de chercheurs et agents de développement, ces contributions discutent le rôle des filières et de leurs transformations au regard du développement durable, comme vecteurs de développement, espaces d'innovation, objets d'évaluation et arènes de régulation. Le Cirad et ses chercheurs, acteurs du système de recherche public français agissant avec des partenaires au Sud, et l'AFD et ses agents, sont les témoins et les accompagnateurs des changements techniques, biologiques et institutionnels qui traversent le monde agricole et les sociétés.

Estelle Biénabe, docteur en économie du développement agricole, chercheur au Cirad, a coordonné des projets sur les dynamiques de restructuration des marchés dans les pays du Sud. Ces travaux couvrent l'analyse des filières et les questions d'accès aux marchés des petits producteurs.

Alain Rival, biologiste et physiologiste moléculaire, est enseignant et chercheur sur les variations épigénétiques et les applications biotechnologiques à l'amélioration des plantes tropicales. Il a coordonné des projets en Afrique, en Amérique latine et en Asie.

Denis Loeillet, agro-économiste, est responsable de l'Observatoire des marchés du Cirad, et de la revue *FruitTrop*. Il participe à l'élaboration d'un système d'intelligence économique au sein des filières fruits et légumes et à la méthodologie d'évaluation des impacts sociaux des chaînes de valeurs.

éditions
Quæ

Pérou

Une campagne contrastée

Deuxième fournisseur de mangue du marché européen après le Brésil, le Pérou accroît chaque année sa présence avec des quantités de plus en plus abondantes. En 2016, il a expédié près de 83 000 tonnes vers l'Union européenne, soit une progression de près de 6 000 t par rapport à la campagne précédente. En revanche, il dépasse le Brésil sur les marchés nord-américains. Le Pérou occupe généralement le créneau commercial allant de mi-décembre à mi-avril, entre la campagne d'hiver du Brésil (période de la Kent) et la campagne des origines d'Afrique de l'Ouest. En février et mars, il est souvent le seul fournisseur à alimenter les marchés européens avec des quantités conséquentes. Les périodes les plus sensibles pour le Pérou sont les charnières avec les campagnes des autres origines d'importance. La période allant de décembre à mi-janvier peut s'avérer complexe si le Brésil livre encore des quantités importantes et que le Pérou, en début de campagne, présente une récolte précoce et ample. Dans cette configuration, l'afflux de marchandises du Brésil et du Pérou alourdit les conditions de ventes, ce qui s'illustre par des baisses de prix notables. Cela a été le cas en janvier 2016, avec l'envoi par le Pérou de quantités dépassant les capacités d'absorption des marchés destinataires. Le prix des mangues péruviennes s'est alors fixé autour de 3.00 euros/colis.

La répartition des calibres constitue également un facteur de perturbation des marchés. La demande s'oriente davantage vers des calibres médians, avec quelques variations selon

les périodes et les circuits de commercialisation visés. Or la production de mangue se caractérise par des récoltes composées majoritairement de fruits de petite taille en début de saison, puis d'un équilibre relatif et souvent éphémère, la proportion s'inversant ensuite au profit des gros calibres. Ces variations expliquent en partie la versatilité des prix et parfois les écarts des fourchettes de prix enregistrées. A partir de mi-février, le marché s'est assaini avec l'écoulement des stocks disponibles et la diminution des arrivages péruviens. Mi-mars, il connaissait une phase inverse, à savoir un envol des prix compte tenu du déficit créé par la fin progressive de la campagne du Pérou et par le démarrage tardif de la campagne d'Afrique de l'Ouest. Ces bons prix permettaient vraisemblablement de rehausser les résultats économiques de la saison, mais seulement partiellement en raison des volumes modestes concernés.

La campagne par avion a également été irrégulière en 2016. Assez porteur en début d'année, le marché avion s'est dégradé sensiblement fin janvier en raison d'une augmentation des livraisons péruviennes. Par ailleurs, la réception de lots de qualité avion mais transportés par bateau et vendus à des prix inférieurs (3.50 euros/kg) a aussi contribué à brouiller le marché. Celui-ci se redressait progressivement mi-février grâce à des livraisons moins importantes. Fin février, une nouvelle augmentation des volumes en période de congés d'hiver enrayait le redressement et accentuait vraisemblablement le



© Denis Loeillet

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!

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

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

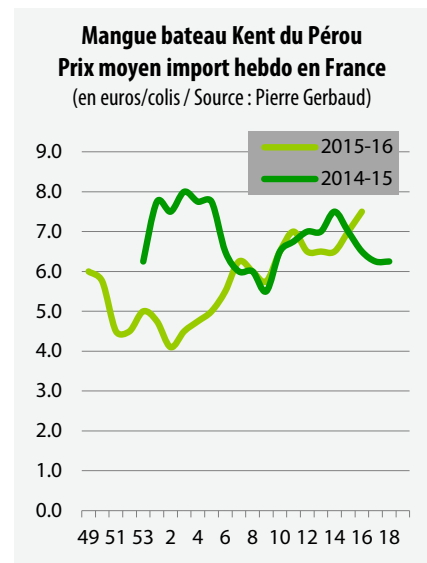
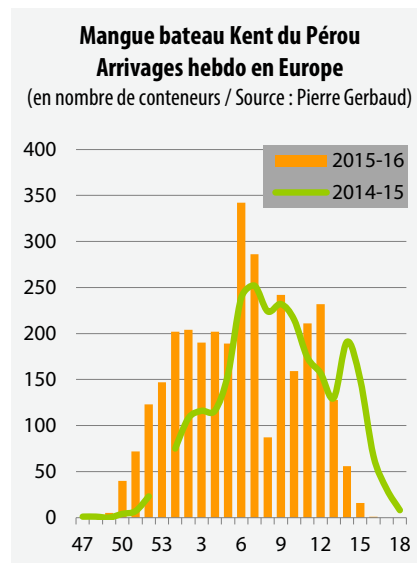
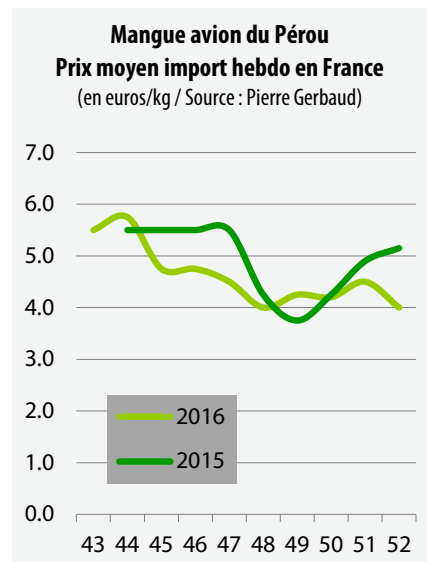
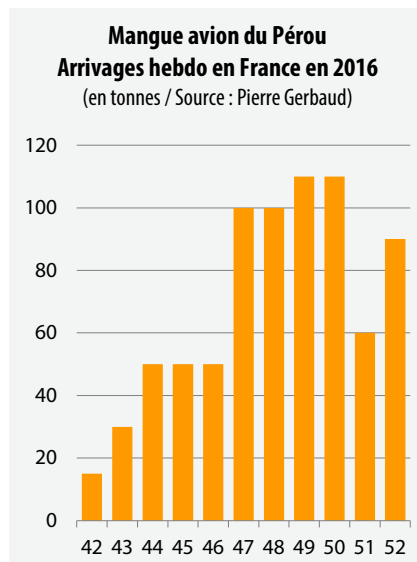


31, Avenue de l'Europe - Zone des Entrepôts - Bât. I 9
BP 70122 - 94538 Rungis Cedex - FRANCE
Tel +33 (0)1 46 87 30 00 - Fax : +33 (0)1 45 12 96 74
g.burunat@commercial-fruits.com



flottement des prix pratiqués. Le lent écoulement des marchandises entraînait une nette dégradation de la qualité des fruits, notamment une surmaturité. Les livraisons restant importantes en première quinzaine de mars, l'engorgement du marché nécessitait des ventes de dégagement pour les lots les plus fragiles. Certains lots du Pérou s'écoulaient à partir de 2.00 euros/kg. La réduction des arrivages et l'accélération de la demande pour les fêtes de Pâques permettaient un assainissement du marché et le retour à des prix plus conformes à la normale, bien que proches des prix de revient.

Le profil des exportations de mangue du Pérou s'apparente à celui du Brésil d'il y a quelques années. Le nombre élevé d'exportateurs grève sans doute les réalisations de la filière péruvienne, en générant une concurrence externe et interne du fait d'une maîtrise approximative des flux. La variation assez brutale des livraisons selon les périodes a toujours provoqué des sursauts dans les ventes et, par là même, dans les prix pratiqués. Et si la baisse des prix est souvent rapide, leur redressement est, par expérience, toujours lent. Si la variation des cours est liée, entre autres, aux volumes réceptionnés, les délais de transport particulièrement longs en ce qui concerne le Pérou entraînent une inertie d'autant plus importante. La recherche d'autres débouchés commerciaux et le développement du marché intérieur permettraient peut-être de mieux répartir les volumes exportables vers les marchés destinataires ■



Afrique de l'Ouest

Une importance croissante

Les origines africaines ne cessent d'accroître leurs livraisons vers l'Europe depuis plusieurs années. Ce mouvement exponentiel se poursuit et s'amplifie même en 2016. Entre 2013 et 2015, les origines d'Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire, Mali et Burkina Faso) avaient déjà augmenté leurs envois de presque 9 000 tonnes, pour atteindre 33 000 t au total. Ce résultat est à ranger aux oubliettes puisqu'en 2016 elles ont exporté vers l'Europe plus de 43 000 t. En ajoutant la Guinée et le Sénégal, dont la campagne est décalée, les 50 000 t sont largement dépassées. Bien sûr, des trois origines citées la plus importante reste la Côte d'Ivoire, mais les volumes du Mali et du Burkina Faso sont loin d'être anecdotiques et ils participent à l'élan conjoint qui approvisionne le marché européen d'avril à juillet.



Côte d'Ivoire

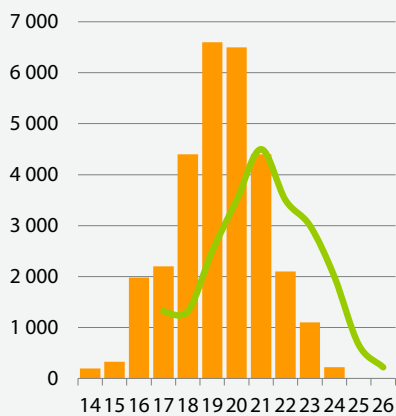
Une étrange bonne campagne

La mangue bateau de plus en plus appréciée

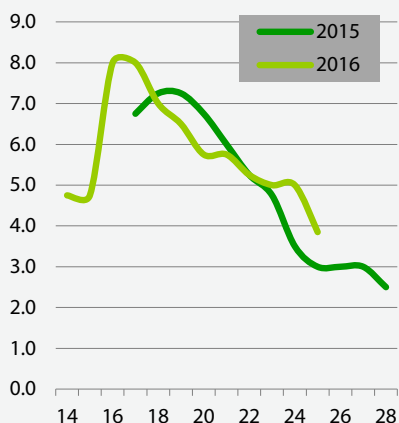
Tout au long de la campagne, de nombreux opérateurs ont souligné le manque de produits en provenance des origines africaines, notamment de Côte d'Ivoire. En définitive, cette dernière a exporté la bagatelle de 30 000 tonnes, soit plus de 7 000 t supplémentaires par rapport à la précédente campagne ! Certes, le passage de la campagne du Pérou à celle d'Afrique de l'Ouest a encore été assez tardif cette année. A croire que, de façon récurrente, avant la première décennie d'avril les fruits n'ont pas atteint leur stade de maturité physiologique et ne peuvent donc pas être exportés, impliquant une mise en marché plus tardive de 10 à 15 jours. Ce n'est pourtant pas par manque d'intérêt des pouvoirs publics ivoiriens, qui avaient décrété une date d'ouverture de campagne assez précoce, fixée au 23 mars pour les Amélie et au 2 avril pour les Kent. Quelques conteneurs d'Amélie étaient, en effet, expédiés et mis en marché à partir de la première semaine d'avril. Malheureusement, ils sont arrivés après les fêtes de Pâques. Les premières expéditions de Kent sont parvenues sur le marché européen en troisième semaine d'avril. Les prix se sont progressivement infléchis, mais sont restés assez fermes jusqu'à mi-mai. Ils ont baissé ensuite plus nettement, mais sans dévisser comme c'était le cas les campagnes précédentes. Moins allongée, la campagne de commercialisation s'est achevée en seconde quinzaine de juin.

Globalement, la campagne par bateau s'est déroulée de façon satisfaisante, si l'on en juge par le niveau des prix au regard des quantités mises en marché. Plusieurs années en

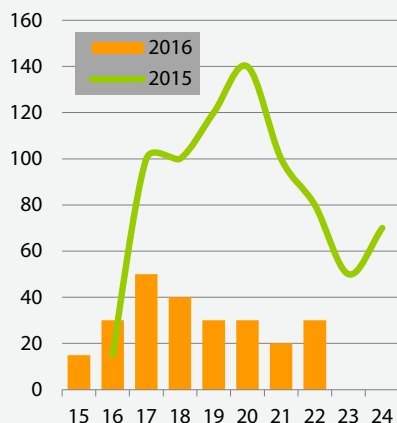
Mangue bateau de Côte d'Ivoire
Arrivages hebdo en France
(en tonnes / Source : Pierre Gerbaud)



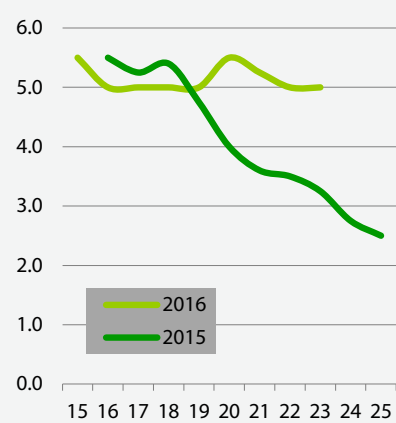
Mangue bateau de Côte d'Ivoire
Prix moyen import hebdo en France
(en euros/colis / Source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion de Côte d'Ivoire
Arrivages hebdo en France
(en tonnes / Source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion de Côte d'Ivoire
Prix moyen import hebdo en France
(en euros/kg / Source : Pierre Gerbaud)



arrière, il n'en était pas de même, alors que les volumes étaient inférieurs de 60 %. Il semble qu'une meilleure répartition des quantités sur les différents marchés européens soit à l'origine de ces résultats. Les mangues d'Afrique de l'Ouest ont trouvé de nouveaux débouchés directs favorisant une répartition plus harmonieuse. De plus, elles sont maintenant reconnues pour leur qualité par des marchés destinataires qui, jusque-là, étaient peu tournés vers ces origines. Les délais d'acheminement plus courts par rapport à certaines origines sud-américaines permettent une meilleure maturation des fruits avant expédition. La disponibilité de Kent pour la majeure partie des exportations et de Keitt en moindre quantité constitue également un atout pour les marchés destinataires.

Une campagne avion plus limitée

Les exportations ont été moins importantes et mieux réparties que l'année dernière, où les exportateurs avaient expédié des quantités massives pour pallier le déficit de produits avion. Il en est résulté une commercialisation suivie et régulière. Débutée mi-avril, la campagne avion de Côte d'Ivoire s'est achevée début juin. Les prix sont restés fermes et soutenus durant toute la période, alors qu'ils s'étaient effondrés dès mi-mai l'année dernière, avec des cours bas et des ventes de dégageement pour les fruits de maturité avancée.

Les résultats apparemment satisfaisants ne doivent pas dissimuler les difficultés de la filière ivoirienne. Côté phytosanitaire, le nombre des interceptions à l'entrée sur le territoire communautaire a été de 10 en 2016, chiffre identique à celui de 2015. Par ailleurs, les problèmes logistiques ne sont guère étonnants pour une origine qui concentre ses expéditions en forte progression sur le seul mois de mai (70 %). Si le flux ivoirien de mangue se stabilise, des adaptations seront vraisemblablement à trouver pour limiter les dysfonctionnements actuels, liés au développement des volumes mais aussi à la courte durée de la campagne.

© Régis Domergue

France
 Reveal continuing slowly, but improvement still to come on the French market. The sales tempo has maintained an average level, still higher for green than yellow bananas. The smaller presence of competing fruit and those promotions that are in place are gradually helping to increase interest in the banana. In addition, the supply has been more moderate. African volumes have maintained a downward trend, with levels nonetheless above average. The FWI showed more interest very early (EPI) and some dollar bananas supplies have been available. Hence the stocks accumulated at the end of the year are slow in disappearing, though they are subsiding, and green banana prices have strengthened slightly, though levels are still disappointing and below average.

EU Arrivals
 FWI Arrivals
 Arrivals Côte d'Ivoire

Week 2: Arrivals EU FWI / Africa / Surinam			
Origin	ETA	Product	Volume
Pointe du Diamant	Lu 07	Banane	1 901
Pointe du Diamant	Lu 09	Melons	25
Pointe du Diamant	Lu 09	Carottes	1 190
Pointe du Diamant	Di 08	Carottes	483
Columbian Star	Di 08	Carottes	2 119
Columbian Star	Di 09	Carottes	1 215
Columbian Star	Di 09	P. Verte/Noir	1 215
Lady Rose	Je 12	Carottes	268
Lady Rose	Je 12	Carottes	1 460
Lady Rose	ND	Côte d'Ivoire	
Dixie Potato	ND		

Arrivals EU FWI / Africa / Surinam						
Week	Week	W / W-1	Tot 2017	Y / Y-1	Y / 12	
Martinique	2	787	28%	1 350	-75%	-27%
Guadeloupe	563	927	-33%	1 552	-10%	-63%
TOTAL FWI	1 188	1 714	-31%	2 902	-29%	-41%
Ivory Coast	5 291	5 910	-10%	10 812	10%	30%
Costarica	5 305	1 092	-32%	1 851	62%	26%
Ghana	759	12 523	-35%	23 873	19%	-51%
TOTAL Africa	11 955	799	-9%	1 319	-24%	-5%
Surinam	520	15 006	-13%	28 099	-3%	-5%
TOTAL	13 063	15 006				

EU - 28 reference price
 Trend
 Week 2 / Week 1
 2017 / ave 14-16

Green Prices
 Green Prices
 2nd / 3rd brands
 € / box
 11.50 / 12.50 (13.00)

Retail Prices
 Retail Prices Germany
 Wholesale Prices Germany
 Retail Prices German Discounters
 Retail Prices German Discounters

Reference price
 Week 2
11.65
 US \$ / box
 -0.25 \$
 - 5 %

Germany
 German market struggling to pick up and ease. Fruit availability has remained greater than market needs. On the one hand, incoming shipments have remained large and the stocks accumulated over the previous weeks have remained available. In the meantime, sales on the local market have remained weak, in part due to weak absorption of the fruit available. Similarly, on the export markets, despite the fact that the price has risen slightly, it has not yet regained its balance, and despite a slight rise, the market prices remain unsatisfactory for this season.

Green Prices
 Green Prices
 2nd / 3rd brands
 € / box
 11.50 / 12.50 (13.00)

Retail Prices
 Retail Prices Germany
 Wholesale Prices Germany
 Retail Prices German Discounters
 Retail Prices German Discounters

Weekly banana market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet pertinent

- Tendances en production
- Point détaillé sur les principaux marchés européens
- Prix import détaillés par marché
- Approvisionnement



Prix de l'abonnement annuel : 3 000 €HT
 (environ 48 numéros par an)

Expédié par email le jeudi

Contact : info@fruitrop.com
 ou www.fruitrop.com/ciradshop/subscribe



Mali

Dans le sillage de la Côte d'Ivoire

Avec un millier de tonnes supplémentaires expédiées en 2016 par rapport à l'année antérieure, le Mali conforte sa place de deuxième fournisseur de mangue du marché européen de mars à juillet. En dépit de son enclavement, l'origine progresse à l'exportation tant par voie aérienne que maritime ou terrestre.

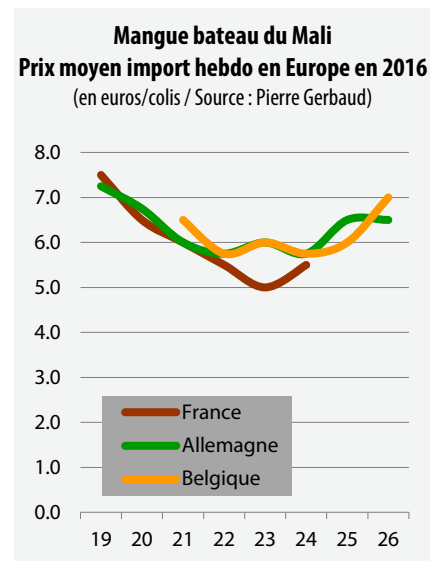
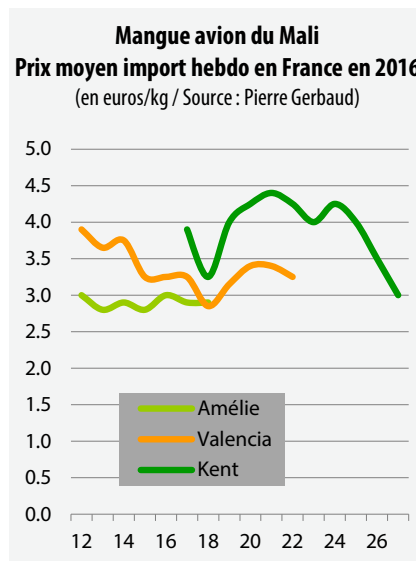
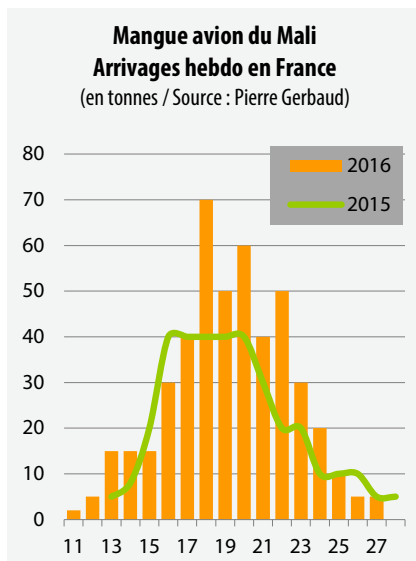


Une campagne avion plus régulière

Les exportations par avion se sont plutôt bien déroulées en 2016. Les premiers arrivages bénéficiaient d'un contexte favorable sur les marchés européens. En effet, les approvisionnements étaient d'intensité limitée avec, d'une part, la fin progressive de la campagne péruvienne et, d'autre part, la modération des envois par avion de Côte d'Ivoire qui, les années précédentes, expédiait d'importantes quantités entre le démarrage de campagne et l'arrivée des premières livraisons par bateau. Le Mali a profité de cette situation pour exporter des Amélie, vendues régulièrement à un public de connaisseurs à partir de la seconde quinzaine de mars. Il exportait en même temps des Valencia, dont les prix soutenus en début de campagne se sont infléchis en avril avec le développement des envois de Kent, qui s'imposaient rapidement sur le marché. Ces fruits se sont écoulés à prix soutenus jusqu'à mi-juin, date à laquelle la concurrence du Mexique et du Sénégal se faisait plus forte.

Une campagne bateau soutenue

La campagne d'exportation par d'autres moyens que l'avion s'est étendue sur deux mois en 2016. Initiée avec les premières expéditions ivoiriennes, la campagne malienne s'est achevée fin juin, nettement plus tôt que la précédente. La concentration des envois sur une période plus courte aurait pu avoir un impact sur les prix de vente, d'autant plus que le pic d'expéditions du Mali coïncidait peu ou prou avec celui, plus ample, de la Côte d'Ivoire. La meilleure répartition des volumes sur les différents marchés européens a sans doute limité l'effet d'approvisionnement massif susceptible d'influer sur les cours. Ainsi le prix des Kent du Mali s'est infléchi en première quinzaine de juin, tout en restant à des niveaux assez fermes. Il remontait ensuite durant la seconde partie de juin alors que les arrivages du Sénégal et d'Israël étaient encore modérés.



La logistique au départ du Mali reste complexe et onéreuse. La voie principale demeure la Côte d'Ivoire, via le port d'Abidjan bien structuré pour le commerce des fruits. Pour la région de Sikasso, cet itinéraire semble le plus rationnel. Pour celle de Bamako, le trajet jusqu'au port est rallongé. Aussi, l'itinéraire via Dakar est privilégié par certains exportateurs. Le délai d'acheminement routier est compensé par le délai de transport maritime plus court vers l'Europe. La route n'est pas pour autant délaissée. Joindre le Mali à l'Europe par camion peut paraître audacieux, voire irréaliste. Il semble pourtant que des essais aient été tentés dans ce sens. Quand on sait que le Mali développe le commerce régional, notamment de la mangue, à destination du Sénégal, de la Mauritanie mais également du Maroc, n'est-on pas là à la lisière de l'Europe ?

Si les fruits maliens conquièrent progressivement les marchés européens, ils présentent encore des failles dont la plus préoccupante est l'infestation par la mouche du fruit. Le Mali détient le triste record du nombre d'interceptions par les services phytosanitaires européens en 2016. La Commission européenne, comme elle l'avait fait pour la Côte d'Ivoire il y a deux ans, a demandé aux autorités maliennes d'établir un programme de lutte contre ce fléau afin d'endiguer les éventuelles contaminations. Le Mali sera donc sous haute surveillance en 2017 !

Burkina Faso

Consolidation des exportations

Le Burkina Faso a suivi, en 2016, le rythme de la Côte d'Ivoire et du Mali, avec une progression des exportations de 1 600 tonnes par rapport à 2015, passant de 4 400 à 6 000 t. Un peu plus de 400 t ont été expédiées par avion et 5 600 t par bateau ou route. Ce bilan marque un recul des exportations par avion du fait d'un manque de capacité de fret et d'un arrêt assez rapide des envois à la suite d'interceptions pour infestation par la mouche du fruit. En revanche, le bilan par bateau est plus positif et en nette augmentation.

La campagne avion a débuté mi-mars avec l'envoi d'Amélie et de Valencia, qui constituaient une alternative aux dernières mangues péruviennes dont la qualité restait fragile. Leurs prix ont été stables mais pas très élevés (entre 3.00 et 3.50 euros/kg de moyenne), ces variétés n'étant pas les plus appréciées sur les marchés européens. Avec les premières Kent mi-avril, les Amélie et Valencia devenaient plus difficiles à écouler. Les Kent se



© Denis Loeillet

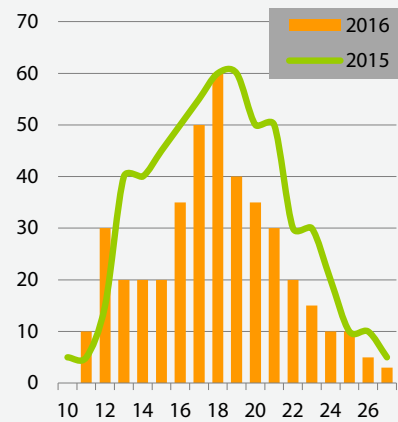
sont régulièrement vendues au-dessus de 4.00 euros/kg jusqu'à mi-juin. Les derniers lots réceptionnés en seconde quinzaine de juin se négociaient à la baisse, en raison de la concurrence de nouvelles origines (Sénégal et Mexique), de la moindre qualité des fruits en fin de campagne et du manque de fiabilité en termes phytosanitaires.

Les exportations par bateau se sont calquées sur celles du Mali, obtenant à peu près les mêmes prix. Elles ont été freinées par le manque de disponibilité de conteneurs dans ce pays enclavé et par les coûts supplémentaires de pré-acheminement jusqu'au port d'embarquement, qui rendent les mangues du Burkina Faso moins compétitives que celles des pays voisins. Pour pallier ce handicap, l'origine s'est simultanément tournée vers d'autres débouchés pour valoriser son importante production (autour de 100 000 t). La production de mangues séchées s'est redynamisée ces dernières années pour atteindre 1 930 t en 2016, dont plus de 90 % ont été exportées (environ 15 kg de mangue fraîche sont nécessaires pour obtenir 1 kg de mangue séchée). Le Burkina Faso bénéficie d'une bonne image de marque en termes de qualité pour la mangue séchée, souvent commercialisée sous le label bio sur le marché international. La production de produits transformés à base de mangue permet également de valoriser une partie de la production. Ce serait le cas pour environ 40 000 t dirigées vers la transformation en jus, confiture, etc., pour le marché local et régional. Enfin, le pays expédie aussi des mangues vers les pays voisins d'Afrique sub-saharienne et du Nord. Bien qu'encore modestes, ces envois concerneraient autour de 2 000 t.

L'enclavement de cette origine demeure une contrainte majeure pour l'exportation sur le marché international. Mais, paradoxalement, il constitue un moteur pour explorer d'autres pistes de valorisation, notamment le séchage qui semble prendre de l'importance. Les aspects phytosanitaires dressent aussi des obstacles pour l'exportation vers l'Europe. En 2016, seize lots ont été interceptés à leur entrée dans l'Union européenne en raison de la présence de larves de mouche du fruit. Même si l'on est bien loin des interceptions subies par les mangues du Mali, ce facteur reste une menace pour les exportations du Burkina Faso ■

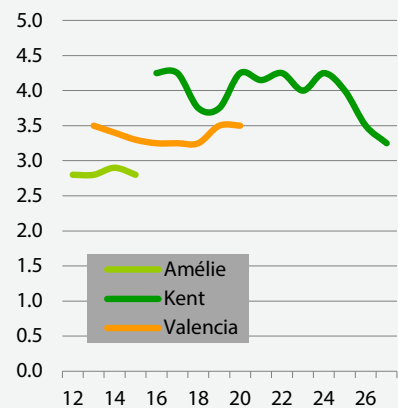
Mangue avion du Burkina Faso
Arrivages hebdo en France

(en tonnes / Source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion du Burkina Faso
Prix moyen import hebdo en France

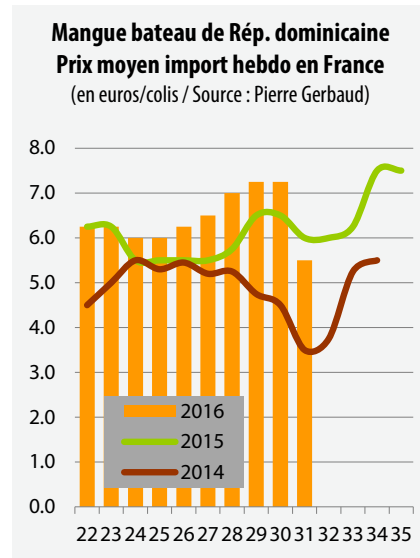
(en euros/kg / Source : Pierre Gerbaud)



République dominicaine

Présence confirmée sur fond d'inquiétude

La République dominicaine conforte sa place sur l'échiquier des fournisseurs de l'Europe avec 14 000 tonnes exportées en 2016, soit un millier de plus qu'en 2015 et ce dans des conditions plus difficiles. La campagne 2016 a été marquée par un démarrage fin mai, un peu plus précoce qu'en 2015, alors que le marché était chargé avec les importants arrivages concentrés d'Afrique de l'Ouest. Les fruits dominicains s'écoulaient régulièrement à des cours assez fermes. Mais, mi-juin, ils faisaient l'objet d'importants problèmes de qualité, avec de soudaines attaques fongiques dépréciant les lots expédiés. Très rapidement, les opérateurs réagissaient en stoppant les envois des structures les moins fiables et en privilégiant celles susceptibles de garantir un niveau de qualité supérieur. Cette sélection et cette autodiscipline permettaient la poursuite de la campagne avec des quantités ponctuellement moins importantes, sans répercussion apparente sur les résultats de la campagne dans son ensemble. En juillet, les cours devenaient plus fermes compte tenu de livraisons globales moins importantes. Toutefois, la campagne s'achevait plus rapidement au tournant du mois d'août, faute de pouvoir fournir des produits de qualité, alors que les exportations israéliennes parvenaient à leur sommet. Le problème de qualité a marqué cette campagne, le phénomène étant peu fréquent pour cette origine. Les attaques fongiques seraient dues, selon les opérateurs, à des conditions météorologiques particulières liées au phénomène El Niño, très virulent cette année dans la zone Caraïbe ■



Sénégal

Stabilisation

Les exportations de mangue du Sénégal vers l'Europe semblent se stabiliser après une remarquable progression depuis 2010. Elles s'établissent entre 10 000 et 11 000 tonnes depuis les trois dernières campagnes, mais ont quasiment doublé depuis cinq ans. Le Sénégal est l'une des origines fournissant le marché européen durant la période estivale, globalement de juin à août, débordant parfois sur septembre. Ses envois se composent presque exclusivement de Kent, lui permettant d'occuper un créneau spécifique quand les autres origines présentes sur le marché ne disposent pas ou peu de fruits de cette variété. C'est notamment le cas en août lorsque le Mexique achève sa campagne et qu'Israël expédie plutôt des Omer, Shelly, Lily ou Keitt.



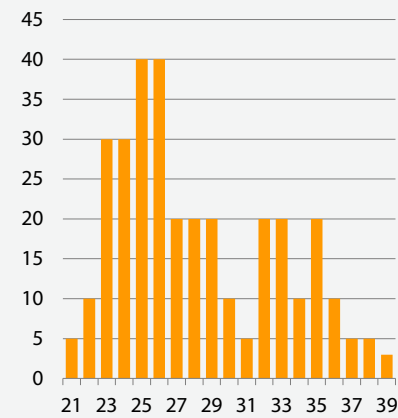


Le marché européen étant assez déficitaire en mangue avion fin mai-début juin, les conditions s'avéraient propices pour que les exportateurs du Sénégal entament la campagne plus précocement que l'année précédente. Le prix de vente des fruits sénégalais, élevé pour les premières expéditions, baissait rapidement au fur et à mesure du développement de l'offre, amplifiée par les arrivages du Mexique. Le prix fléchissait également du fait de la qualité fragile des fruits. Fin juin, le cours des mangues avion atteignait son niveau le plus bas de la campagne. Certains opérateurs européens suspendaient même leur approvisionnement du fait de la dégradation rapide de la qualité. Les exportations du Sénégal se poursuivaient pourtant jusqu'en septembre, mais avec des quantités limitées dont les prix se redressaient peu à peu, sans pour autant retrouver leur niveau de début de campagne. Les volumes expédiés par avion vers l'Europe sont estimés par la DPV du Sénégal à environ 325 tonnes.

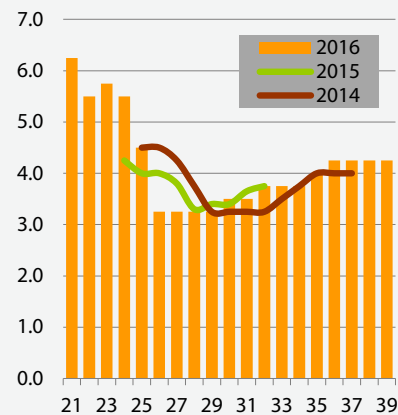
Bien que d'une amplitude moins importante, la campagne bateau a également été plus longue qu'en 2015. Elle a débuté mi-juin pour s'achever mi-septembre. Environ 10 600 t ont été expédiées réparties à 14 % en juin, 30 % en juillet, 51 % en août et 5 % en septembre. Leur cours a évolué en fonction de l'approvisionnement global du marché européen. Ainsi, les prix d'attaque de la campagne se sont situés autour de 6.00-7.00 euros/colis, en augmentation en juillet quand le Sénégal était la seule origine à fournir des Kent. Ils atteignaient alors leur maximum autour de 7.50-8.00 euros/colis. Ils s'érodaient par la suite en raison, d'une part, de l'entrée en campagne d'Israël avec des volumes significatifs et, d'autre part, de la dégradation qualitative de certains lots. Les fourchettes de prix s'élargissaient fortement, avec une moyenne de 4.00 à 5.50 euros/colis jusqu'en fin de campagne courant septembre.

Le Sénégal s'inscrit maintenant dans le peloton de tête des fournisseurs de mangue de l'Union européenne, plus particulièrement durant la période estivale. Décalé par rapport aux autres origines d'Afrique de l'Ouest, son calendrier de production permet de prolonger en Europe la présence de fruits africains, dont la qualité gustative semble unanimement reconnue. L'amélioration des techniques culturales et post-récolte a permis de mieux préserver la qualité des fruits, en particulier de ceux expédiés par bateau. Au-delà des volumes destinés à l'Europe, qui se stabilisent depuis trois ans, le Sénégal approvisionne également le marché régional (Gabon, Mauritanie, Maroc). Près de 5 000 t de mangue ont alimenté ces circuits de diffusion continentaux, utilisant essentiellement le transport routier. Enfin, troisième pilier de la filière mangue du pays, le secteur de la transformation a drainé 3 600 t de produits au cours de la campagne ■

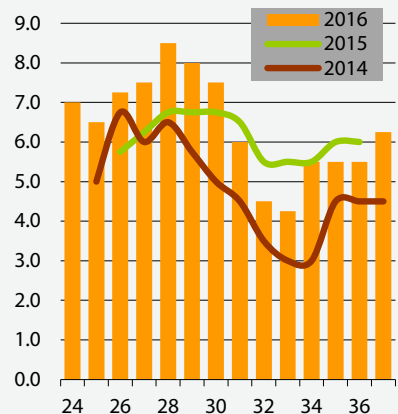
Mangue avion du Sénégal
Arrivages hebdo en France en 2016
(en tonnes / Source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion du Sénégal
Prix moyen import hebdo en France
(en euros/kg / Source : Pierre Gerbaud)



Mangue bateau du Sénégal
Prix moyen import hebdo en France
(en euros/colis / Source : Pierre Gerbaud)



Mexique

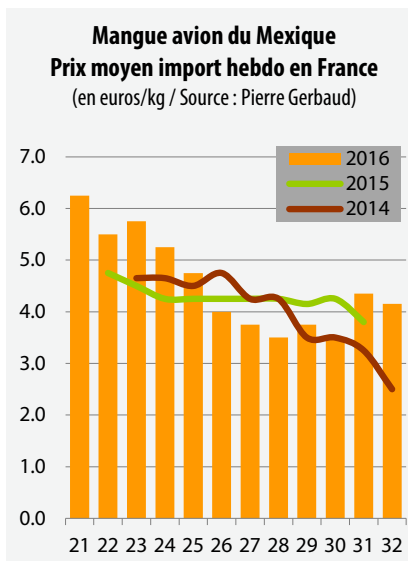
Une présence en pointillés

Le Mexique, l'un des premiers pays exportateurs de mangue au niveau mondial, est paradoxalement peu présent sur le marché européen. L'étendue de son territoire lui permet de produire des mangues presque toute l'année. De par leur proximité, les marchés nord-américains réceptionnent la quasi-totalité des fruits exportables de cette origine. Le cadre de l'Aléna facilite également les échanges avec les États-Unis. C'est sans doute pour cela que le marché européen s'avère moins attractif pour les exportateurs mexicains. Le Mexique remplit donc un rôle secondaire dans l'approvisionnement européen, tout du moins en quantité. Depuis plusieurs années, il a trouvé un créneau commercial en expédiant des mangues par avion, dans la continuité des origines ouest-africaines et avant la pleine campagne israélienne. Après une campagne 2015 en progression à 3 060 t, les opérateurs mexicains ont à nouveau augmenté leurs envois avec 3 360 t exportées en 2016. Certes, le mouvement a été limité, mais il a été positif notamment parce qu'il s'agissait de mangues avion commercialisées en quantités restreintes.

La campagne du Mexique a été un peu plus étendue qu'en 2015, débutant dès la seconde quinzaine de mai et s'étirant jusqu'à mi-août, soit une bonne quinzaine de jours de plus. Les ventes se sont avérées difficiles tout au long de la campagne. Si les cours paraissent élevés en début de campagne, ils s'érodaient rapidement en juin et ce jusqu'en fin de saison. Les Kent mexicaines présentaient une qualité inégale, avec notamment une coloration hétérogène. En première moitié de campagne, les acheteurs préféraient les origines africaines moins onéreuses. La large diffusion des fruits du Mexique auprès d'un nombre croissant de réceptionnaires participait également aux difficultés commerciales, en accroissant la concurrence entre opérateurs sur un même marché. Enfin, à partir de juillet apparaissaient les premiers problèmes qualitatifs, gênant toute velléité de remontée des cours. Quelques marques de qualité supérieure obtenaient des cours plus fermes, mais souvent pour des volumes restreints. Le Mexique reste un fournisseur ponctuel pour les marchés européens, son principal atout étant de disposer de Kent à une période où on en trouve moins sur les marchés ■



© Denis Loelliet



© Denis Loelliet

Israël

Une campagne plus précoce

Après une campagne 2015 en léger retrait par rapport à la précédente, marquée par une forte expansion des exportations, 2016 apparaît comme une saison de reconquête des marchés européens pour Israël. En passant de 13 800 t en 2015 à 15 600 t en 2016, l'origine assoit sa position de fournisseur estival du marché européen. Les exportations par avion et bateau ont démarré simultanément cette année, avec une certaine précocité par rapport à 2015. Les premiers lots étaient expédiés dès fin juin, alors que traditionnellement Israël entame ses campagnes au mieux mi-juillet. Les premiers envois étaient composés d'Aya et de Maya, rapidement suivies par Omer et Shelly. De début août à fin septembre se succédaient des Kent et Keitt. En août, sur un marché moins approvisionné en mangue avion, le prix de ces produits se raffermissait alors que les volumes du Mexique déclinaient et que les mangues du Sénégal connaissaient des problèmes de qualité. Le prix s'érodait ensuite en septembre, alors que se développait la campagne d'Espagne.

La campagne bateau, débutée fin juin, s'est développée progressivement pour atteindre son apogée mi-août. Les quantités s'amenuisaient ensuite jusqu'à fin septembre. Les exportations étaient composées de Kent jusqu'en seconde quinzaine d'août, la Keitt prenant ensuite le relais. Sur toute la période, Israël a expédié également des Omer (Kasturi), Shelly, Lily, etc. Les prix de vente ont suivi les flux et ont plafonné en première quinzaine d'août, quand les volumes étaient à leur maximum et que seuls les produits du Sénégal venaient en concurrence. Les envois de Porto Rico et de République dominicaine se sont, en effet, rétractés à la suite de problèmes qualitatifs. De plus, Israël fournissait des Kent alors que ces deux origines expédiaient des Keitt, un peu moins recherchés. Les calendriers des campagnes d'Israël et de l'Espagne se sont bien complétés, favorisant une charnière sans à-coups entre les deux origines et offrant de plus au marché européen une des périodes de l'année la plus diversifiée en termes de variétés ■



Maya

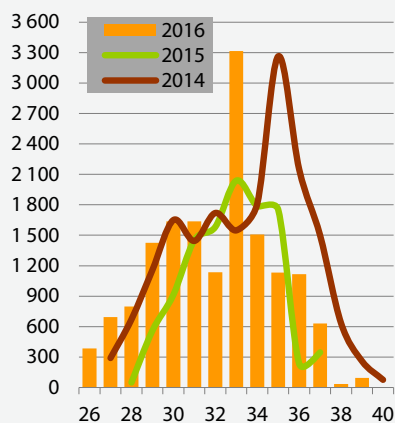


Aya

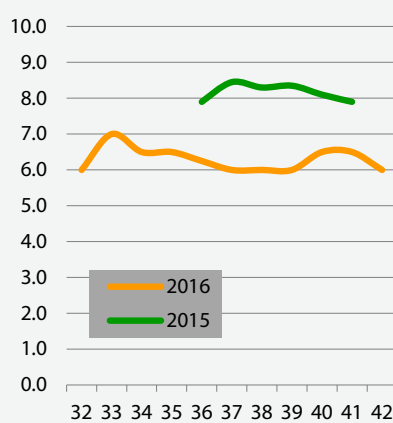


Shelly

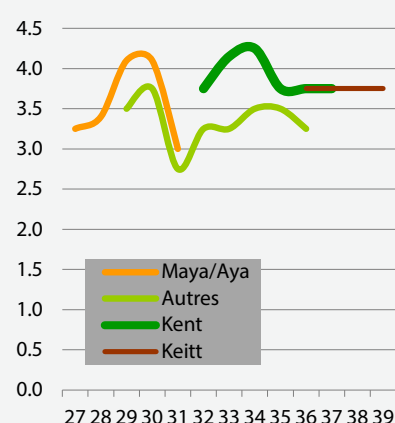
Mangue bateau d'Israël
Arrivages hebdo en France
(en tonnes / Source : Pierre Gerbaud)



Mangue bateau d'Israël
Prix moyen import hebdo en France
(en euros/colis / Source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion d'Israël
Prix moyen import hebdo en France en 2016
(euros/kg / Source : Ministère de l'Agriculture d'Israël)




Galilee

...Direct from the field.



GALILEE-EXPORT France

10, rue du Séminaire 94516 Rungis, France

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite | **Tél :** +33 (0) 1 46 87 28 59 | **Fax :** +33 (0) 1 46 87 94 50 |

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



Espagne

Retour en 2014

La campagne 2016 a, encore une fois, été un bon cru pour l'Espagne. La commercialisation s'est globalement opérée dans de bonnes conditions, même les prévisions du début d'été n'ont pas été réalisées, comme c'est souvent le cas avec la seule origine réellement productrice de mangue de l'Union européenne. Il ne s'agit pas là d'une expression d'orgueil des opérateurs de la filière, mais juste d'un rappel d'une réalité agricole. La mangue d'Espagne est implantée aux confins de la zone propice à sa culture et en subit, sans doute plus fortement qu'ailleurs, les variations météorologiques. Comme l'année dernière, les fortes chaleurs de l'été ont réduit la fructification des arbres, entraînant la chute de nombreux fruits. Le phénomène n'a pas connu la même intensité qu'en 2015 et a permis la commercialisation de volumes importants, estimés de 18 000 à 20 000 t comme en 2014. Ce résultat est à remettre en perspective avec le potentiel de production de l'Espagne, qui ne cesse de progresser depuis ces dernières années. L'arrivée en production de nouveaux vergers devrait se ressentir lors des prochaines campagnes. La chute de fruits en début d'été n'aura évidemment pas les mêmes conséquences avec un potentiel de production de 30 000-35 000 t.

La commercialisation des mangues d'Espagne a profité de la convergence d'éléments favorables en 2016. La fin rapide de la campagne d'Israël en première quinzaine d'octobre et le lent développement des exportations brésiliennes laissaient un créneau assez large aux fruits espagnols. Après l'expédition de quelques palettes de Tommy Atkins fin août-début septembre sur un marché européen sous-approvisionné, l'Espagne développait ses envois avec des Osteen, variété emblématique de cette origine. L'offre grandissait dès la seconde quinzaine de septembre et atteignait un pic en première partie d'octobre. Les quantités s'amenuisaient ensuite jusqu'en fin de mois où les Keitt prenaient le relais tout au long de novembre. Parallèlement, l'Espagne fournissait des Kent de mi-septembre à mi-octobre et des Irwin en septembre et octobre.

En termes de ventes, les prix des Irwin et Kent ont été similaires à ceux de l'année dernière, entre 4.00 et 5.00 euros/kg, avec quelques pointes jusqu'à 5.50 euros/kg pour des volumes limités et sur un marché peu affecté par la concurrence brésilienne à cette période. Certains lots d'Irwin se sont vendus à des prix inférieurs, notamment en seconde quinzaine d'octobre où ils étaient en partie composés de gros calibres. Cette variété à petits fruits reçoit un bon accueil pour sa qualité supérieure en coloration et présentation. Correspondant moins à cette image, les gros calibres ont été rapidement dépréciés (2.00-3.00 euros/kg). Le prix des Kent a également fluctué en cours de campagne. En octobre, la livraison de fruits de maturité avancée provoquait un élargissement des fourchettes de prix, avec une amplitude pouvant dépasser les 2.00 euros/kg.

Osteen



© Carolina Dawson

Être à la hauteur



TROPS

100% Qualité et Fiabilité

*C'est notre exigence de producteur qui fait la force de nos produits.
C'est pour cela que nos mangues sont sur la première marche du podium,
qu'elles soient mures sur l'arbre dans le sud de l'Espagne ou importées de
chez nos partenaires.*

TROPS

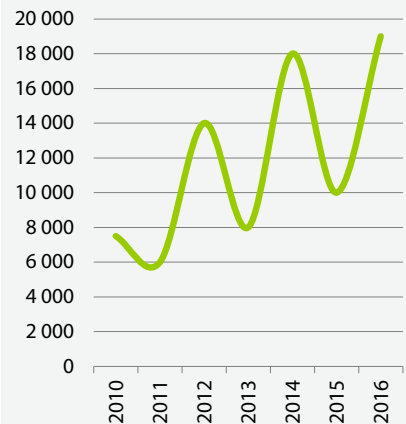


Compte tenu de l'importance des quantités expédiées cette année, il était difficile de prétendre les écouler sur les mêmes bases de prix que l'année précédente, particulièrement déficitaire en volume. Presque au même niveau en début et en fin de campagne, le cours des Osteen s'est sensiblement infléchi en septembre durant la pleine récolte, avec des écarts atteignant au maximum 4.00 euros/carton par rapport à l'année précédente. Mais avec des prix plus bas pour des volumes plus importants, il n'est pas évident que les résultats économiques de cette campagne soient inférieurs à ceux de 2015. En novembre, on observait une présence moins marquée des Keitt espagnoles, notamment sur les marchés de gros où elles étaient largement disponibles lors des campagnes précédentes. Certes, la concurrence brésilienne est devenue plus tangible à cette période, mais cela n'explique pas cet apparent retrait. Il est probable qu'une partie des Keitt d'Espagne aient été écoules directement par les grandes enseignes de la distribution car, en fin de campagne d'Espagne, on notait le développement de nombreuses opérations de promotion en supermarchés sur ces produits.

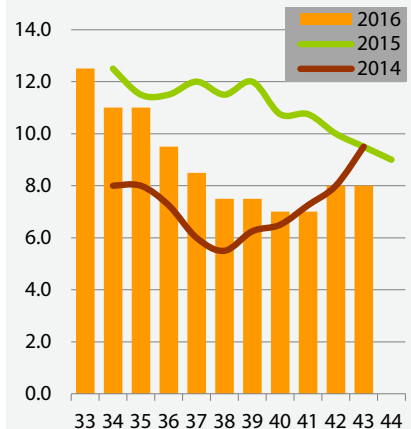
L'Espagne a rejoint le peloton de tête des origines fournissant le marché européen en mangue. Elle arrive maintenant à la quatrième ou cinquième place en termes de volumes. La proximité des marchés destinataires permet aux fruits de mûrir plus longtemps sur pied. Si l'Osteen demeure la variété typique de l'Espagne, la disponibilité d'Irwin, Kent et Keitt, même réduite, diversifie son offre et contribue à l'élargissement de la gamme variétale proposée habituellement sur les marchés européens et centrée sur la seule Kent ■



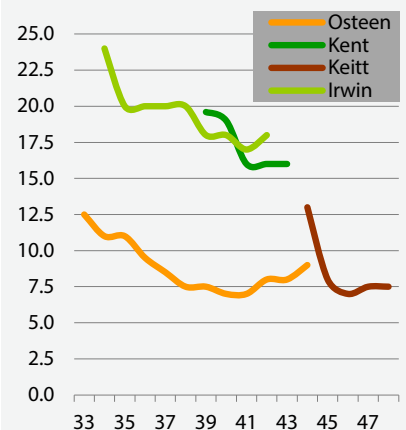
Mangue - Espagne - Evolution des exportations (estimations)
(en tonnes / Source : Pierre Gerbaud)



Mangue Osteen d'Espagne
Prix moyen import hebdo en France
(en euros/colis / Source : Pierre Gerbaud)



Mangue d'Espagne - Prix moyen import hebdo par variété en France en 2016
(en euros/colis / Source : Pierre Gerbaud)





RG
Reyes Gutiérrez
frutas tropicales

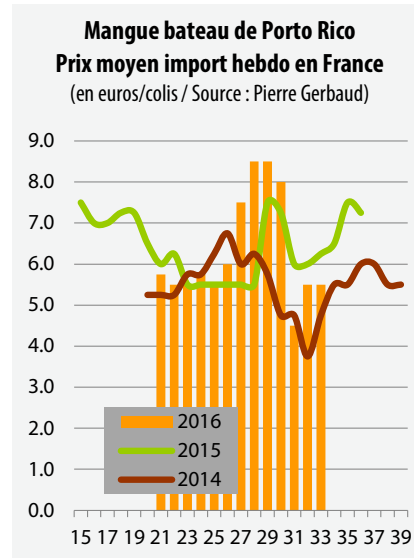
365
SAINS
de
NATURE **JOURS**

Camino de Málaga s/n
Apdo. de Correos 65 - 29700
Vélez-Málaga (Spain)
Tel. +34 952 505 606

Porto Rico

Retour à la croissance

En 2015, les exportations de Porto Rico avaient décliné par rapport aux années précédentes pour se situer à 7 400 t. En 2016, elles ont dépassé leur plus haut niveau pour atteindre presque 11 500 t, sur une période plus concentrée que d'habitude. Les premières expéditions parvenaient en Europe en seconde quinzaine de mai, alors qu'elles avaient débuté un mois plus tôt l'année précédente. Il en était de même pour la fin de campagne qui s'achevait mi-août, alors qu'elle s'était prolongée jusqu'au début septembre en 2015. Le profil de la campagne portoricaine a été assez semblable à celui de la République dominicaine, origine géographiquement voisine. De mi-juin à mi-juillet, une partie des fruits destinés à l'exportation présentaient des attaques fongiques rarement décelées pour ce pays fournisseur. Une plus stricte sélection permettait la poursuite des envois, à une période où le marché européen s'avérait plus modestement approvisionné. Les prix de vente s'élevaient littéralement avec des moyennes qui passaient de 5.50 à plus de 8.00 euros/colis. Mais au passage de juillet à août, les prix chutaient compte tenu d'un plus fort approvisionnement, d'une baisse de la demande et de la dégradation qualitative des fruits ■



Pierre Gerbaud, consultant
 pierregerbaud@hotmail.com



© Guy Bréhiner

Mangue

Marché européen

Bilan mensuel 2016 : difficultés multiples d'adaptation de l'offre à la demande

Un début d'année difficile

L'année 2016 a mal commencé avec des apports du Brésil et du Pérou très supérieurs aux capacités d'absorption du marché. Mi-janvier, les livraisons cumulées des deux origines dépassaient les 200 conteneurs par semaine. Ces quantités excessives pesaient lourdement sur les transactions qui se faisaient à prix bas. En dépit du retrait assez rapide du Brésil courant janvier, les tonnages disponibles sont restés importants en raison des stocks. On se retrouvait avec un marché à deux vitesses avec, d'une part, des marchandises écoulées à bas prix car moins compatibles avec la demande en termes de variété, calibre et qualité et, d'autre part, des marchandises d'arrivage, plus conformes à la demande et dont les prix se raffermisaient légèrement.

Retour à l'équilibre en février-mars

C'est en fait pour une raison purement météorologique que le marché s'est redynamisé. En effet, de violentes tempêtes dans l'Atlantique Nord en février ont entraîné des perturbations logistiques et des retards de bateau, qui favorisaient l'écoulement des stocks disponibles et contribuaient à assainir le marché. Mi-mars, les volumes du Pérou dominaient le marché européen, mais ceux du Brésil restaient assez stables. Les conditions de marché étaient disparates selon les places européennes, avec des variations de prix notables.

Le marché américain était, lui, sous-approvisionné du fait de la fin précoce et rapide de la campagne péruvienne. Les envois mexicains prenaient le relais, mais se développaient lentement.



Première transition mitigée en avril

L'approvisionnement européen, dominé jusque-là par le Pérou, s'est tourné vers les origines d'Afrique de l'Ouest. Le Brésil n'intervenait à cette période que comme origine d'appoint, avec des quantités assez modérées principalement composées de Tommy Atkins, Keitt et Palmer. Cette transition s'effectuait plus rapidement pour les fruits avion compte tenu des délais de transport. Mais l'Afrique de l'Ouest ne fournissait que des volumes limités et, en tout état de cause, inférieurs à ce qui était annoncé. Mi-avril, le marché européen était sous-approvisionné en raison de la disparition de l'offre péruvienne (en fin de campagne), du lent démarrage de la campagne ouest-africaine et des apports modérés du Brésil. La récolte ivoirienne s'amplifiait, mais le nombre de conteneurs chargés était inférieur aux prévisions, dans la mesure où les fruits étaient majoritairement de petit calibre et d'un stade de maturité encore juste. Le déficit quantitatif favorisait le maintien des prix, dont les variations ponctuelles étaient principalement imputables à la prédominance des petits calibres et aux variations qualitatives.

Une production moindre que prévu en Afrique de l'Ouest

En mai, le marché européen était mieux approvisionné et alimenté en continu par les volumes de Côte d'Ivoire en progression, renforcés par ceux du Mali et du Burkina Faso qui, même s'ils étaient moins importants, permettaient un élargissement de l'offre. Toutefois, les conditions d'approvisionnement depuis la Côte d'Ivoire restaient difficiles. L'apparente baisse de production enregistrée en 2016, et surtout sans annonce préalable des opérateurs, les mouvements de grève des services de douane, le manque de disponibilité en conteneurs et, en conséquence, les retards de chargement, contribuaient fortement aux dysfonctionnements ressentis sur les marchés européens.

Toutefois, lorsque seront connues en septembre les dernières mises à jour des statistiques européennes, elles révéleront que la Côte d'Ivoire a poursuivi son envolée avec environ 30 000 t exportées en 2016, et que le Mali a progressé également mais à un niveau plus modeste (6 777 t). En définitive, après un recul prolongé, les origines ouest-africaines semblent conforter malgré tout leurs parts de marché en Europe depuis 2010, en dépit du démarrage tardif de leurs campagnes d'exportation.



Perturbations fin mai

Deux raisons expliquent la légère tendance à la baisse du marché européen. Tout d'abord, le report de consommation sur les fruits de saison se fait plus net en mai, en dépit de volumes souvent déficitaires et de prix élevés. Le marché sort progressivement de la période de contre-saison. Ensuite, le marché français a été perturbé par des mouvements de grève et par le blocage des centres d'approvisionnement en carburant. Les transports internationaux se sont raréfiés, entraînant peu à peu une réduction des volumes distribués. Le post-acheminement des produits est devenu plus compliqué sur le marché national.

Deuxième phase de transition en juin

La campagne d'exportation d'Afrique de l'Ouest s'achevait avec des volumes du Mali et du Burkina Faso en déclin. Les apports par bateau reposaient alors sur les Keitt de Porto Rico et de République dominicaine. Le Brésil assurait un approvisionnement minimum de l'ordre de 20 conteneurs par semaine, niveau le plus bas de l'origine et inférieur de moitié à celui de 2015.

Repli en période estivale

Dans un premier temps, la demande pour la mangue était en repli face, notamment, à la concurrence des produits de saison, dont les volumes restaient toutefois modérés. L'offre diminuait également et redonnait un certain équilibre au marché. Les prix restaient donc assez fermes, voire ponctuellement augmentaient. Les produits de bonne qualité se valorisaient de façon satisfaisante, mais les problèmes de qualité se multipliaient sur l'ensemble des origines. Mi-juillet, le sous-approvisionnement relatif du marché européen favorisait une réactualisation des prix, plus ou moins marquée

selon les places européennes. Fin juillet, de nombreux commerces de détail et marchés forains fermaient pour congés. En août, l'approvisionnement était supérieur à la demande. La multiplicité des origines, la diversité des variétés et l'hétérogénéité qualitative des produits ne faisaient qu'accentuer le manque de fluidité des ventes. De surcroît, la prédominance des petits calibres, boudés par les acheteurs, entraînait d'importantes variations de prix. Le marché était alors surtout approvisionné par Israël et le Sénégal, avec leur éventail de variétés livrées par avion et par bateau. La campagne d'Espagne démarrait.

Stabilisation en septembre

Mi-septembre, le marché européen s'animaient légèrement avec une augmentation des ventes à des prix globalement stables. La campagne d'Israël s'achevait et le Brésil assurait la majorité de l'approvisionnement. Les livraisons d'Osteeen d'Espagne s'amplifiaient, favorisant une plus large diffusion mais s'accompagnant d'une baisse des cours significative. Le marché américain était fortement approvisionné en Keitt par le Mexique. Les prix s'élargissaient nettement selon les lieux de commercialisation. Le Brésil expédiait vers l'Amérique du Nord deux fois plus de volumes que vers l'Europe. Fin septembre, le marché européen était d'une stabilité à peu près générale. Après la fin de la campagne d'Israël, les ventes s'effectuaient sur les stocks réceptionnés.

Marché chargé à l'automne

En octobre, le marché a été de mieux en mieux approvisionné, entraînant un tassement plus ou moins perceptible des prix. Avec le développement des exportations de Kent brésiliennes, le cours des Tommy Atkins s'érodait. Les livraisons du Brésil progressaient et devenaient alors majoritaires vers l'Europe. Elles continuaient de décroître vers les marchés nord-américains, largement remplacées par celles d'Équateur qui s'amplifiaient rapidement.



© Denis Loaillet

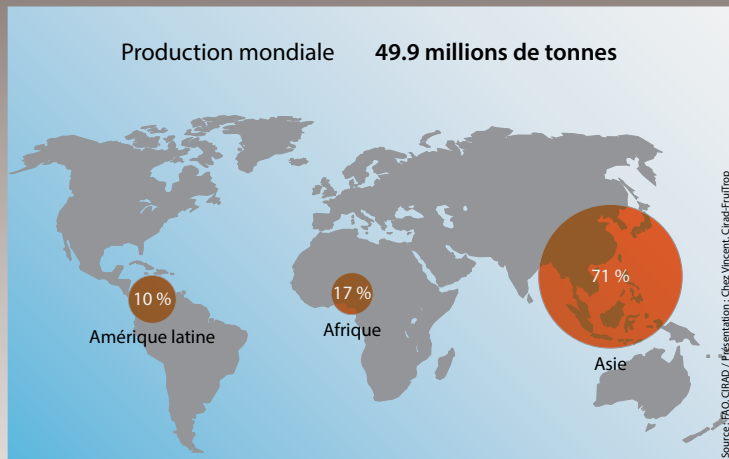
En novembre, un point d'équilibre entre offre et demande a semblé atteint sur les marchés du nord de l'Europe, se traduisant par une érosion des prix, qui restaient toutefois plus fermes en France et en Belgique. Fin novembre, le marché européen était approvisionné presque exclusivement par le Brésil, avec des volumes toujours en augmentation pouvant atteindre plus de 250 conteneurs en une semaine. Ces quantités ont semblé être absorbées de façon assez fluide, soulignant sans doute une progression de la demande compte tenu de la moindre disponibilité en fruits tempérés.

Fin d'année difficile pour aborder la troisième transition

A partir de décembre, la très forte progression des volumes du Brésil et le démarrage très précoce du Pérou ont pesé progressivement sur les prix. Si les livraisons du Brésil atteignaient leur maximum puis diminuaient, celles du Pérou s'accéléraient nettement et les compensaient largement. La disparité des calibres mis en marché ne facilitait pas l'écoulement des quantités réceptionnées. Mi-décembre, le marché européen s'effondrait véritablement sous l'effet combiné des livraisons du Brésil et du Pérou. Le rythme accéléré des arrivages, entre 250 et 300 conteneurs par semaine fin novembre-début décembre, engorgeait le marché. Le passage à 400-480 conteneurs provoquait ensuite une inondation de l'ensemble des places européennes, dans une ambiance de demande plus soutenue mais sans rapport avec les quantités mises en marché. Le fléchissement des apports du Brésil était très largement compensé par le développement des exportations péruviennes. En conséquence, les prix de vente se fissaient, les fourchettes de prix s'élargissaient et la tendance s'orientait nettement à la baisse. La demande se dirigeait plutôt vers des calibres médians. Or le Brésil fournissait principalement des gros calibres et le Pérou majoritairement des petits calibres. Cette inadaptation de l'offre ne faisait qu'accroître les mauvaises conditions de vente. A la fin de l'année, l'enlèvement du marché européen se poursuivait. Les flux d'importation du Brésil et du Pérou submergeaient le niveau de la demande et favorisaient la formation de stocks importants. De nombreux lots étaient placés à la commission sur les différents marchés européens, les opérateurs tentant de se dégager de volumes décidément trop importants par rapport aux capacités d'absorption du marché. L'année 2017 commençait dans une ambiance plus que terne. Or, le pic de production du Pérou était attendu dans les trois premières semaines ! ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

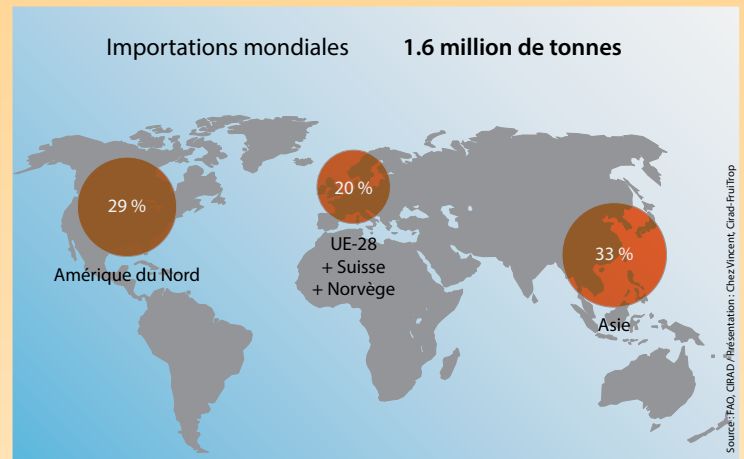
MANGUE - Production (2014)



Mangue - Les dix premiers pays producteurs	
millions de tonnes	2014
Inde	18.4
Chine	4.7
Thaïlande	3.6
Indonésie	2.4
Mexique	1.8
Pakistan	1.7
Brésil	1.1
Bangladesh	1.0
Égypte	0.9
Philippines	0.9

Sources : FAO, professionnels

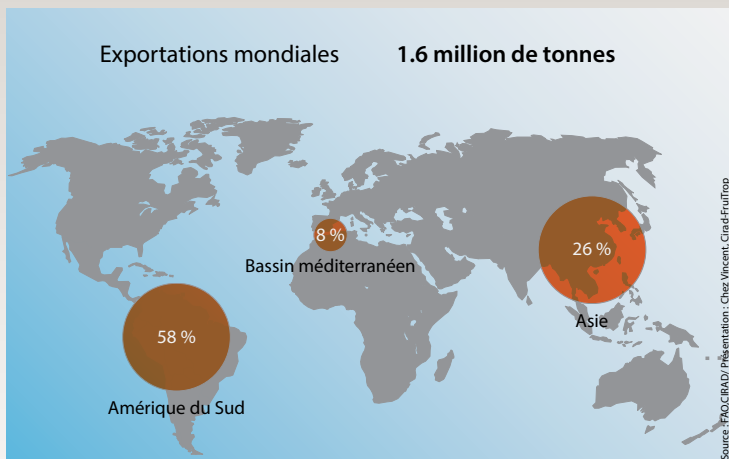
MANGUE - Importations (2015)



Mangue - Les sept premiers pays importateurs	
tonnes	2015
États-Unis	405 965
Pays-Bas	161 430
Chine	156 844
Émirats arabes unis	100 000
Arabie saoudite	64 823
Canada	57 234
Singapour	55 140

Sources : douanes nationales, Comtrade

MANGUE - Exportations (2015)



Mangue - Les sept premiers pays exportateurs	
tonnes	2015
Mexique	331 148
Thaïlande	218 816
Brésil	156 557
Pérou	132 102
Pakistan	64 000
Équateur	49 287
Inde	36 000

Source : Comtrade

USA - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	379 803	377 408	436 085	385 861	405 965	464 954
Mexique	241 468	251 321	285 679	242 737	263 080	304 140
Équateur	30 364	37 868	45 945	34 462	38 202	56 303
Pérou	45 223	26 974	41 277	44 653	33 394	45 047
Brésil	24 810	24 215	23 924	22 361	32 210	27 858
Guatemala	17 875	16 986	16 948	20 803	15 544	12 448
Haïti	9 241	8 045	10 262	9 894	10 728	7 087
Philippines	3 989	2 929	2 411	2 220	3 027	3 065
Autres	6 833	9 070	9 639	8 731	9 780	9 006

Source : douanes US

Canada - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	56 375	54 291	60 290	58 000	57 234	57 022
Mexique	35 923	35 173	38 940	35 211	37 065	36 477
Pérou	6 195	4 346	5 826	6 437	4 789	5 875
Brésil	4 310	4 850	4 706	6 317	6 744	5 645
Equateur	4 083	3 709	3 979	3 192	2 716	2 744

Source : Comtrade

Amérique centrale et du Sud - Principaux marchés						
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	20 782	23 119	27 025	27 195	21 438	19 637
Chili	2 344	3 240	3 421	5 285	4 819	4 765
Honduras	3 000	1 339	2 565	2 174	2 999	3 276
Colombie	9 675	13 132	13 132	11 530	6 594	3 219
Salvador	665	569	1 966	1 761	1 952	1 797
Mexique	2 300	1 976	2 921	3 307	2 041	1 588
Guatemala	201	228	124	277	363	1 558
Argentine	1 024	1 353	1 408	1 399	1 426	1 425
Bolivie	105	79	133	426	431	834
Panama	173	374	535	464	430	620
Paraguay	105	121	117	375	265	364

Source : Comtrade

Union européenne - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total extra-UE + Espagne	258 521	246 267	268 686	288 421	304 297	331 940
Total extra-UE, dont	252 521	232 267	260 686	270 421	294 297	312 940
Brésil	91 490	91 093	89 884	99 314	111 511	103 694
Pérou	72 350	53 323	68 689	71 975	78 299	82 682
Côte d'Ivoire	10 177	15 245	16 553	20 473	22 919	30 093
Israël	14 016	12 492	11 011	15 865	13 777	17 214
Rep. dominicaine	6 357	6 652	9 636	11 154	13 103	14 593
USA	8 475	7 954	12 009	11 343	7 383	12 062
Sénégal	5 341	6 197	8 267	10 328	11 520	9 969
Pakistan	11 745	11 272	12 295	3 873	5 318	8 106
Mali	1 795	3 816	4 802	3 833	5 946	7 319
Burkina Faso	2 129	2 126	2 933	3 064	4 358	6 024
Inde	3 016	3 782	6 037	956	2 477	4 326
Mexique	5 255	4 512	2 954	2 224	3 078	3 668
Ghana	227	847	1 627	2 383	2 656	3 611
Costa Rica	6 873	3 860	4 027	3 825	3 952	2 460
Équateur	1 523	2 071	3 311	1 418	1 857	1 895
Gambie	1 503	981	876	2 193	1 915	1 679
Afrique du Sud	507	681	297	592	1 482	1 510
Thaïlande	1 101	1 061	990	1 128	1 168	975
Guatemala	1 033	24	597	591	904	489
Venezuela	332	141	182	389	468	381
Nicaragua	947	824	211	465	208	193
Envois production Espagne (estimation)	6 000	14 000	8 000	18 000	10 000	19 000

Source : EUROSTAT

Autres pays d'Europe de l'Ouest - Principaux marchés						
tonnes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	14 731	14 906	17 214	18 647	19 080	21 344
Suisse	9 730	9 905	11 277	12 494	13 448	14 709
Norvège	4 657	4 608	5 516	5 685	5 176	6 155
Islande	344	393	421	468	456	480

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	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	644	808	922	1 172	1 397	1 389
Biélorussie	110	114	148	384	818	1 114
Ukraine	534	694	774	788	579	275

Source : Comtrade

Méditerranée - Principaux marchés						
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	9 116	9 195	11 602	12 148	12 170	14 443
Maroc	993	1 372	1 027	2 368	3 228	4 377
Liban	817	1 344	1 720	2 039	3 084	3 752
Palestine	2 318	3 735	2 905	2 872	1 125	3 022
Libye	2 822	1 309	2 128	1 847	1 915	1 413
Jordanie	1 765	966	3 271	2 504	2 260	1 335
Turquie	271	260	318	282	285	365
Algérie	130	209	233	236	273	179

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
Taiwan	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	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	322 468	297 632	349 188	363 142	305 357	316 533
Chine	240 710	203 184	231 938	233 827	151 438	156 844
Malaisie	42 015	50 960	60 637	48 675	50 324	55 140
Vietnam	10 677	7 932	8 000	33 984	53 375	28 850
Singapour	18 232	20 920	22 716	21 234	22 507	22 083
Thaïlande	69	1 311	3 602	1 408	385	18 380
Népal	1 964	5 740	6 500	7 117	12 550	15 845
Corée du Sud	1 351	2 270	3 041	6 494	11 248	13 917
Cambodge	3 401	3 287	5 734	4 415	1 243	3 723
Brunei	511	779	658	1 012	1 142	1 466
Bangladesh	2 332	185	5 269	4 857	622	284
Indonésie	1 206	1 064	1 093	119	523	1

Source : Comtrade

Golfe persique - Principaux marchés						
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	186 573	207 204	199 047	203 740	224 358	215 683
E.A.U.	75 519	83 635	84 397	103 966	104 187	100 000
Ar. saoudite	58 250	63 497	69 702	57 649	63 668	64 823
Koweït	11 705	13 099	8 567	11 223	20 409	18 960
Oman	18 444	19 794	21 283	16 548	21 201	15 724
Bahrain	2 801	5 581	6 447	7 337	8 013	7 665
Qatar	4 184	3 525	4 334	5 482	6 148	6 937
Iran	15 670	18 073	4 317	1 535	732	1 574

Source : Comtrade

Afrique - Principaux marchés						
tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	13 470	15 218	17 139	22 006	22 636	18 856
Niger	4 223	3 274	3 676	3 166	2 681	5 589
Rwanda	1 000	1 360	1 471	2 290	2 557	3 000
Ouganda	111	111	1 310	1 542	2 411	2 500
Mauritanie	549	774	890	2 461	2 387	2 400
Djibouti	1 956	2 251	1 743	2 115	2 509	2 332
Botswana	1 956	1 369	1 451	1 251	787	1 012
Kenya	2	253	1 541	1 726	519	1 005
Afrique du Sud	362	571	522	621	530	320
Namibie	444	461	420	513	556	307
Tanzanie	2 020	4 649	4 003	6 208	7 503	302
Swaziland	847	145	112	113	196	89

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

Défauts de qualité de la mangue



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

Photos © Pierre Gerbaud



**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

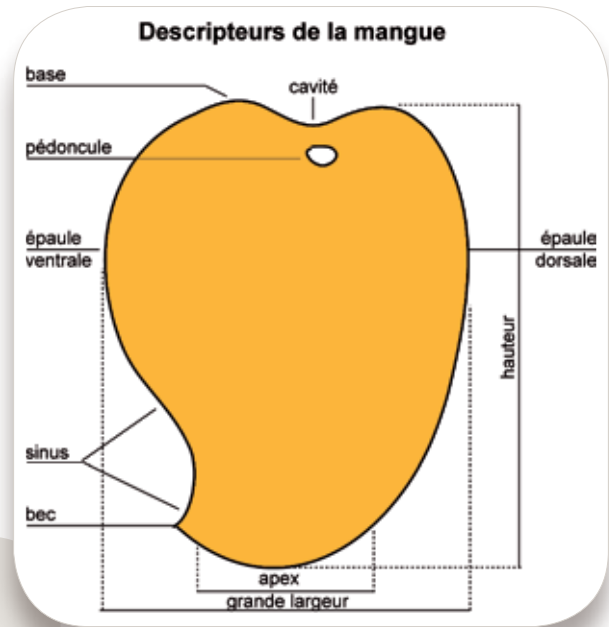


**Surmaturité interne
due à un excès d'azote
(calcium et bore élevés aussi)**

Mangue

Principales variétés

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 XX^e 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'antracnose	



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'antracnose, 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. Épaule 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.





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

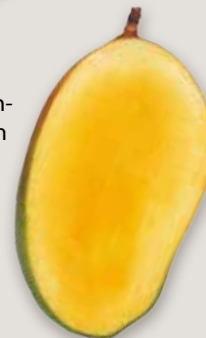
Forme : elliptique. Apex arrondi, bec apical de grande taille.

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.



Prix de gros en Europe

Janvier/Février 2017

					UNION EUROPÉENNE - EN EUROS				
					Allemagne	France	Pays-Bas	UK	Belgique
ANANAS	Avion	MD-2 VICTORIA	BÉNIN	kg		2.21			
			MAURICE	Carton			15.67		
			MAURICE	kg		4.00			
	Bateau	MD-2	RÉUNION	kg		4.00			
			COLOMBIE	Carton			11.20		
			COSTA RICA	Carton	9.58		10.28	10.91	10.44
			COSTA RICA	kg		1.06			
			COSTA RICA	Pièce				1.65	
			COTE D'IVOIRE	kg		1.10			
			COTE D'IVOIRE	Pièce				1.15	
			ÉQUATEUR	Carton			11.25		
			MEXIQUE	Pièce				1.41	
PANAMA	Carton			10.00					
AVOCAT	Avion	TROPICAL	RÉP. DOMINICAINE	Carton		14.20			
	Bateau	FUERTE	CHILI	Carton		6.63			
			ISRAËL	Carton			9.00		
	HASS	CHILI	Carton	12.19	10.88	13.63		14.30	
		COLOMBIE	Carton	10.25	10.75	12.75			
		ISRAËL	Carton		11.04	14.00			
		KENYA	Carton	12.75	12.00				
		MEXIQUE	Carton		10.75	12.63			
		PÉROU	Carton				12.96		
		ESPAGNE	Carton					14.30	
	BACON	CHILI	Carton		6.75				
		MEXIQUE	Carton		7.50				
		ISRAËL	Carton		7.75				
	Camion	ETTINGER PINKERTON	ISRAËL	Carton	9.00	8.25	9.13		
			ISRAËL	Carton			9.25		
		ARAD	ISRAËL	Carton			9.25		
		FUERTE	ESPAGNE	Carton		8.25	8.00	8.73	
		HASS	ESPAGNE	Carton	13.75	11.83	12.50		
BACON		ESPAGNE	Carton		7.63	7.50			
PINKERTON		ESPAGNE	Carton		8.00	8.50	9.95		
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg		6.90			
			ÉQUATEUR	kg			5.83		
			ÉQUATEUR	kg			5.25		
	Bateau	ROUGE PETITE	ÉQUATEUR	kg		1.93			
			ÉQUATEUR	kg					
CARAMBOLE	Avion		COLOMBIE	kg				4.43	
			MALAISIE	kg			5.45		
CHAYOTE	Bateau		COSTA RICA	kg		1.65	1.75		
DATTE	Bateau	DEGLET	ALGÉRIE	kg		5.10	2.19		
			ISRAËL	kg			3.50		
	MEDJOO NON DETERMINE	ISRAËL	kg		11.50	7.51			
		ALGÉRIE	kg			2.80			
		ISRAËL	kg				4.52		
	STONELESS	TUNISIE	kg				1.89		
		TUNISIE	kg			6.67			
EDDOE	Bateau		COSTA RICA	kg		1.97			
GINGEMBRE	Bateau		BRÉSIL	kg			1.31	1.19	
			CHINE	kg		1.70	1.35	1.35	
			PÉROU	kg	1.92				
			THAÏLANDE	kg			1.28		
GOYAVE	Avion		BRÉSIL	kg		7.61	5.65		
GRENADE	Avion	NON DETERMINE	ISRAËL	kg		2.20			
			TURQUIE	kg			3.57		
			INDE	kg			3.43		
	Bateau	SMITH NON DETERMINE	PÉROU	kg			3.40		
			TURQUIE	kg				1.38	
			IRAN	kg			1.71		
			EGYPTE	kg		1.00			
	WONDERFUL	ISRAËL	kg		2.00				
		HICAZ	TURQUIE	kg			1.55		
		GRENADILLE	Avion	JAUNE NON DETERMINE VIOLETTE	COLOMBIE	kg			9.50
ÉQUATEUR	kg						8.57		
COLOMBIE	kg				5.00	5.75	5.63	4.82	4.88
BRÉSIL	kg							4.46	
ISRAËL	kg						6.25		
KENYA	kg						5.50		
THAÏLANDE	kg						7.50		
VIETNAM	kg					8.75			
ZIMBABWE	kg								5.50

				UNION EUROPÉENNE - EN EUROS					
				Allemagne	France	Pays-Bas	UK	Belgique	
LIME	Bateau		BRÉSIL	kg	1.06	1.45	1.30	1.48	1.28
			COLOMBIE	kg				1.88	
			MEXIQUE	kg	1.06		1.47	1.62	1.61
			GUATEMALA	kg			1.25		
LITCHI	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg		5.00			
			MAURICE	kg		5.50			
	Bateau		RÉUNION	kg		5.50			
			AFRIQUE DU SUD	kg	2.25	2.00	2.38	2.91	
			MADAGASCAR	kg	1.75	2.10	2.75		
MANGOUSTAN	Avion		INDONÉSIE	kg			9.13		
MANGUE	Avion	ATKINS	BRÉSIL	kg		3.75			
			KEITT	kg		4.13			
			KENT	kg		4.00			
			PÉROU	kg		4.94	4.91		
	Bateau	NAM DOK MAI	THAÏLANDE	kg			10.00		
			PALMER	kg		3.75			
		ATKINS	AFRIQUE DU SUD	kg			1.50		
			BRÉSIL	kg			1.25	1.31	
		KEITT	ÉQUATEUR	kg			0.81	0.95	
			BRÉSIL	kg			1.00		0.66
		KENT	BRÉSIL	kg		2.80	1.00		0.66
			ÉQUATEUR	kg			0.88		
PALMER	PÉROU	kg	0.96	1.59	1.25	1.01	1.50		
	BRÉSIL	kg			1.13				
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg		1.45	1.39		
MELON	Bateau	CHARENTAIS	BRÉSIL	kg		1.49	1.65	1.94	
			CANTALOUPE	kg		1.48	1.50	1.33	
			HONDURAS	kg			1.70	1.21	
	GALIA	BRÉSIL	kg		1.25	1.40	1.31		
		HONDURAS	kg			1.20	1.41		
	HONEY DEW	BRÉSIL	kg		1.02	0.92	0.97		
		COSTA RICA	kg			0.95	1.12		
	PASTEQUE	BRÉSIL	kg		0.80	0.69	0.74		
		SEEDLESS WATER	kg		0.95	0.69	0.61		
	PIEL DE SAPO	BRÉSIL	kg		0.85	0.96	0.87		
		COSTA RICA	kg				1.24		
	CHAR. JAUNE	SÉNÉGAL	kg		2.80				
CHAR. VERT		MAROC	kg		2.20				
NOIX DE COCO	Bateau	n.d.	COTE D'IVOIRE	Sac		10.25	11.54	17.45	
			SRI LANKA	Sac			8.84		
	YOUNG	THAÏLANDE	Sac			14.50			
		VIETNAM	Sac			14.50			
	VERTE	COSTA RICA	Sac			16.50			
PAPAYE	Avion	FORMOSA	BRÉSIL	kg			2.96		
			NON DETERMINE	kg		3.50	3.43	4.32	3.19
	Bateau		JAMAÏQUE	kg			3.71		
			BRÉSIL	kg				1.88	
			ÉQUATEUR	kg			2.86		
PATATE DOUCE	Bateau	NON DETERMINE	EGYPTE	kg		0.95	1.00	0.98	
			HONDURAS	kg			1.27		
			ROUGE/BLANCHE	kg			1.00		
			ROUGE/ROUGE	kg			0.88		
			HONDURAS	kg			1.11		
			ORANGE	kg			1.21		
BLANCHE	HONDURAS	kg		1.47					
PHYSALIS	Avion		COLOMBIE	kg		10.00	6.83	8.29	
	Bateau		COLOMBIE	kg				5.40	
PITAHAYA	Avion	JAUNE	ÉQUATEUR	kg			10.00		
			ROUGE	kg			7.33		
			VIETNAM	kg			7.50		
			INDONÉSIE	kg			8.67		
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg		1.05	1.03		
			ÉQUATEUR	kg		1.00	1.03		
			WINDWARD ISL.	kg				1.18	
RAMBOUTAN	Avion		VIETNAM	kg			9.00		
SAPOTILLE	Avion		THAÏLANDE	kg			8.00		
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg			7.25		
TAMARIN	Avion		THAÏLANDE	kg			3.80		
TARO	Bateau		COSTA RICA	kg		2.65			

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

FR*ui*TROP

comprendre & décider

Un site internet

FR*ui*TROP
online

Toute l'information économique et technique sur les fruits et légumes (tempérés et exotiques) en un clic en français et en anglais sur **fruitrop.com**

Fruitrop magazine est spécialisé dans le commerce international des fruits et légumes frais. Sa ligne éditoriale professionnelle en fait une référence dans la filière grâce à ses analyses originales et fortement documentées.

Un magazine

FR*ui*TROP
magazine



Des infos de marché

FR*ui*TROP
weekly

Chaque semaine, disposez d'un véritable outil de décision grâce à des informations exclusives sur les marchés de la **banane** et de l'**avocat** : production, exportations, marchés, etc.

contact : fruitrop.com ou info@fruitrop.com

FR*ui*TROP
online

FR*ui*TROP
weekly

FR*ui*TROP
magazine

FR*ui*TROP
focus

FR*ui*TROP
thema



Bénéficiez du savoir-faire du leader européen du mûrissage

Nos mangues multiorigines peuvent vous être livrées prêtes à déguster tout au long de l'année.

Chaque jour, dans le respect de normes de sécurité alimentaire irréprochables, nous nous engageons à vous fournir la qualité et la quantité de fruits et légumes frais répondant aux attentes du consommateur et correspondant à l'ensemble des segments de votre clientèle.



Greenyard Fresh France SAS

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 / contact@greenyardfresh.fr

www.greenyardfresh.fr

Contenu photo par Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

for a healthier future