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 mangues pour négocier les meilleurs fruits

40 ans d'expérience

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

8 commerciaux

4 chambres de murissage à Rungis

2000 tonnes par an

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

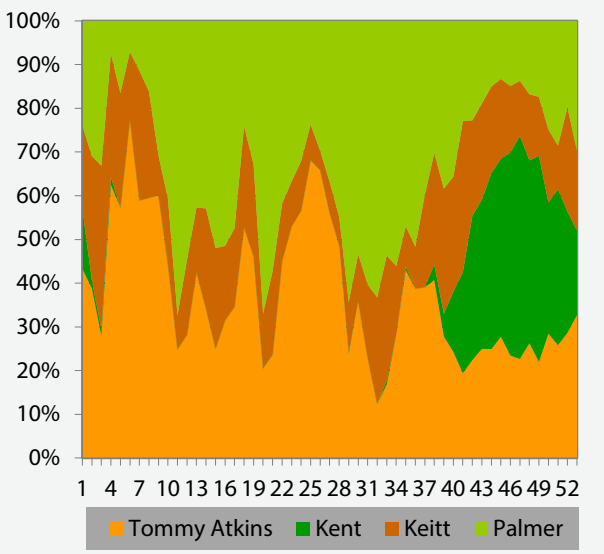
www.georgeshelfer.com
contact@helferfrance.fr

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 Paolo 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.

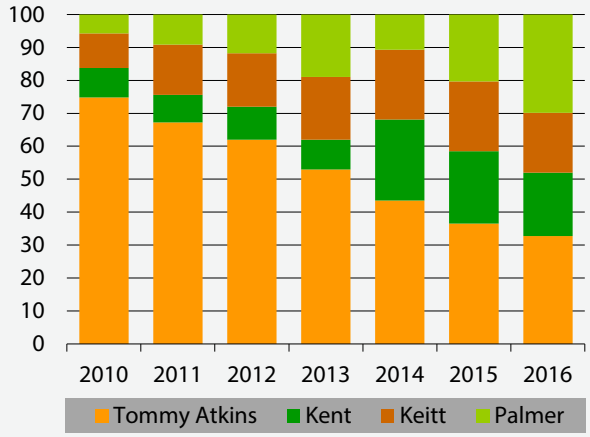
Mangue - Brésil - Répartition variétale des exportations hebdomaires vers l'Europe en 2016
(Sources : Brésil, Pierre Gerbaud)



Kent Tommy Atkins

© Régis Domergue

Mangue - Brésil - Evolution des exportations par variété (en % / 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

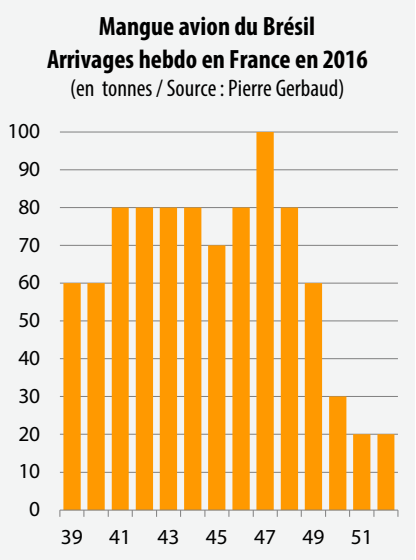
KISSAO

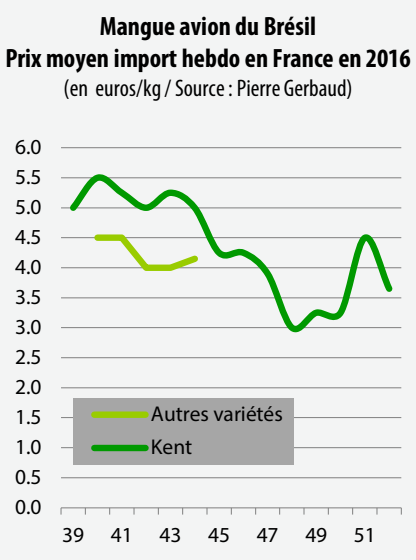
Une offre
en mangue affinée
toute l'année !

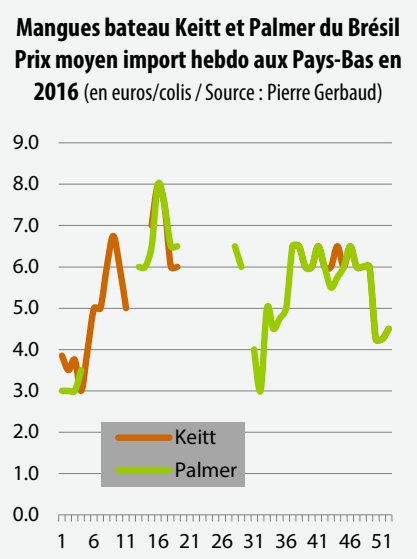
Tél. +33 4 91 11 18 40 - 41 - 44 — MIN710b Les Arnavaux 13014 Marseille Cedex, France

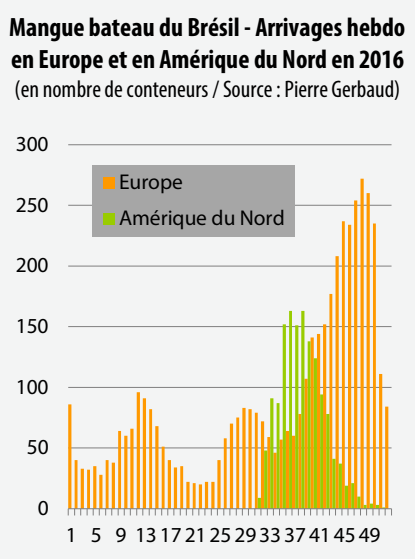
années et sa proportion dans les expéditions brésiliennes a doublé, passant de 10 % à 20 %. La Palmer a connu une évolution remarquable. Pratiquement absente des exportations brésiliennes il y a encore huit ans, elle représentait presque un tiers des envois vers l'Europe en 2016, soit presque autant 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'inter-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.

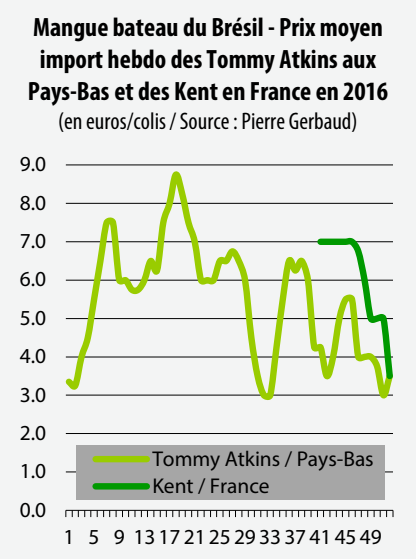
Si l'on en juge par les courbes de prix, la campagne brésilienne 2016 s'est déroulée dans de bonnes conditions. La fin rapide de la campagne du Pérou au printemps a été particulièrement favorable aux produits brésiliens, qui ont compensé le déficit quantitatif à cette période de l'année. En revanche, 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 ■



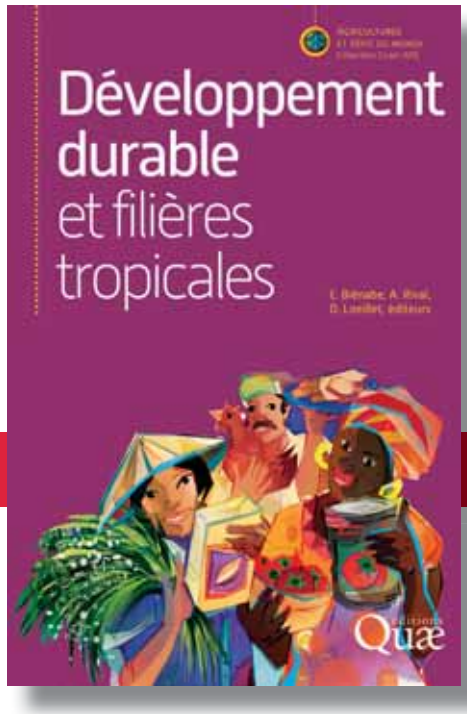








Un livre des Éditions Quæ



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 *FruiTrop*. 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©

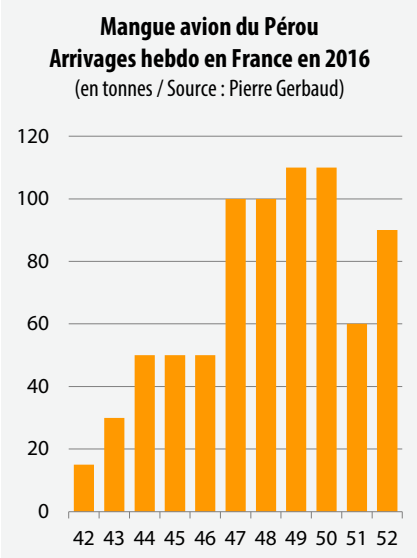
Commercial Fruits

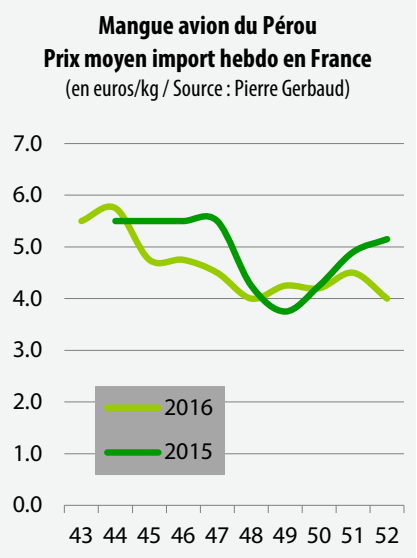
31, Avenue de l'Europe - Zone des Entrepôts - Bât. I 9
BP 70122 - 94538 Rungis Cedex - FRANCE
Tel +33 (0)1 46 87 30 00 - Fax : +33 (0)1 45 12 96 74
g.burunat@commercial-fruits.com

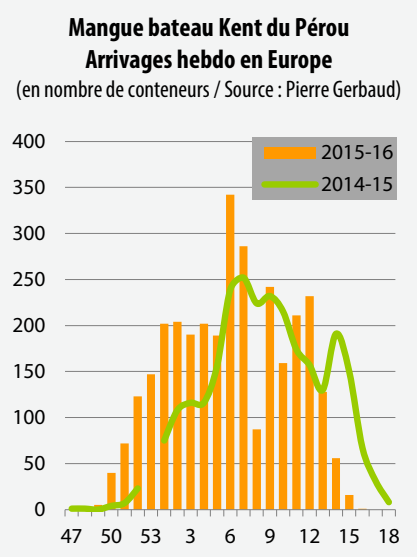
© Denis Loeillet

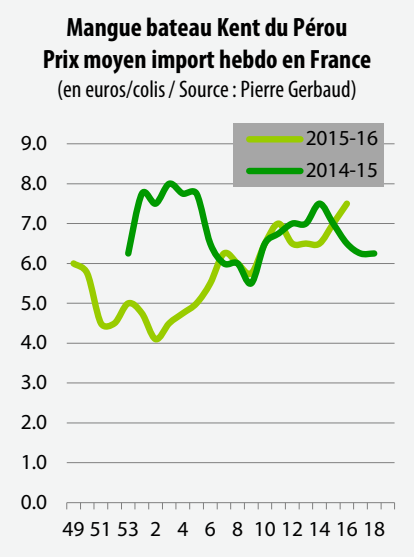
flottement des prix pratiqués. Le lent écoulement des marchandises entraînait une nette dégradation de la qualité des fruits, notamment une surmaturité. Les livraisons restant importantes en première quinzaine de mars, l'engorgement du marché nécessitait des ventes de dégagement pour les lots les plus 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.

© Léa Benoit

© Alexis Moulin

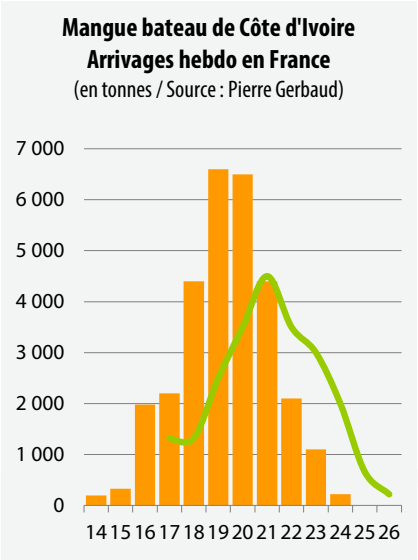
Côte d'Ivoire

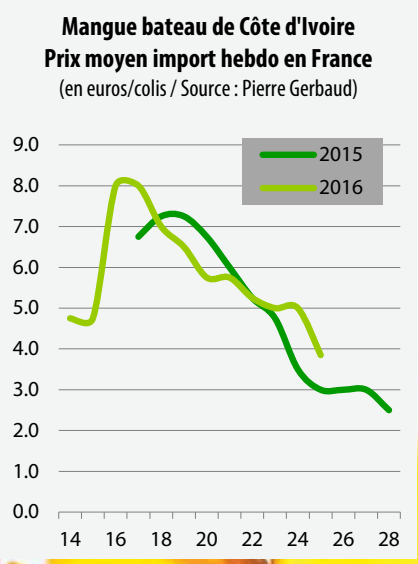
Une étrange bonne campagne

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 décade 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



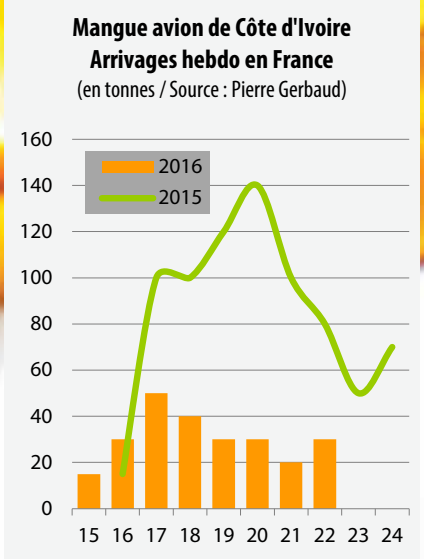


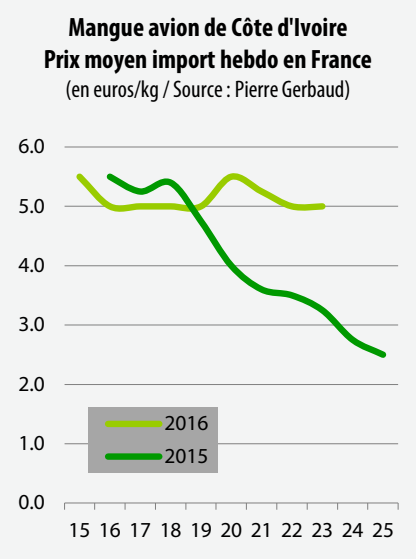
arrière, il n'en était pas de même, alors que les volumes étaient inférieurs de 60 %. Il semble qu'une meilleure répartition des quantités sur les différents marchés européens soit à l'origine de ces résultats. Les mangues d'Afrique de l'Ouest ont trouvé de nouveaux débouchés directs favorisant une répartition 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 dégagement 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

Weekly banana market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet pertinent

- Tendance 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

FRuiTROP weekly

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.

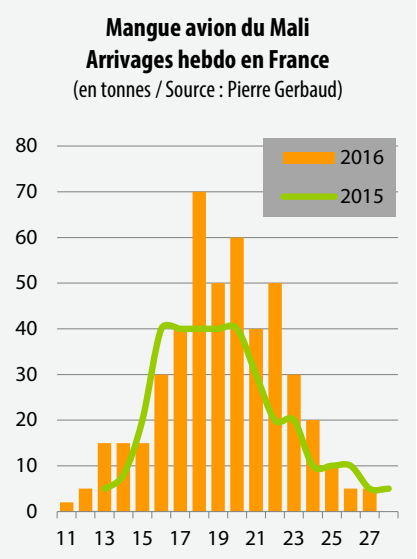
© Régis Domergue

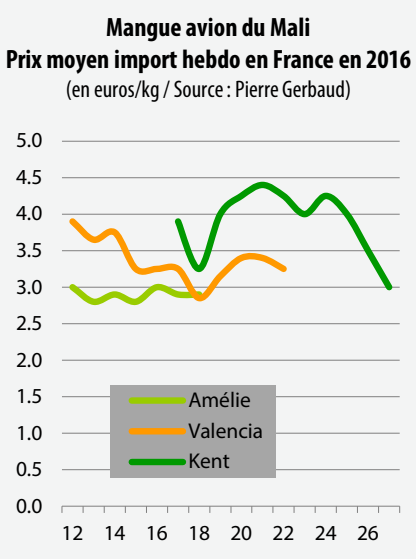
Une campagne avion plus régulière

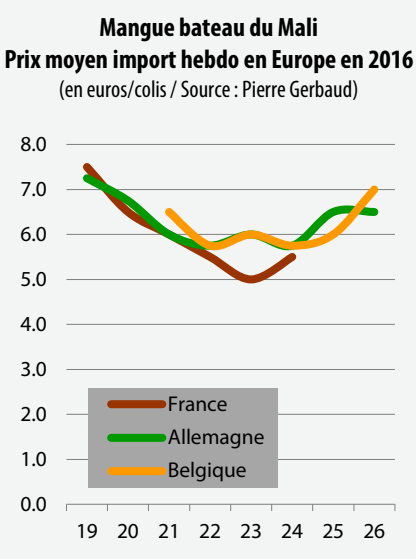
Les exportations par avion se sont plutôt bien déroulées en 2016. Les premiers arrivages bénéficiaient d'un contexte favorable sur les marchés européens. En effet, les approvisionnements étaient d'intensité limitée avec, d'une part, la fin progressive de la campagne péruvienne et, d'autre part, la modération 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 !

© Denis Loeillet

Burkina Faso

Consolidation des exportations

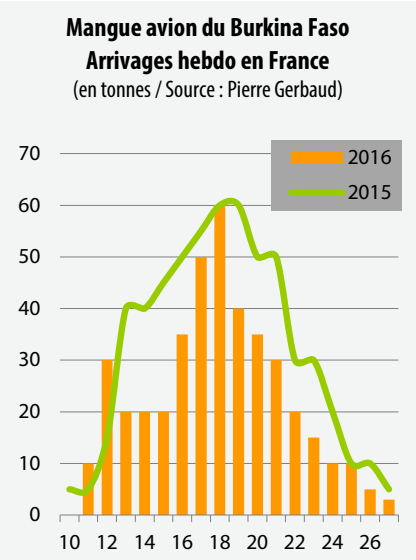
Le Burkina Faso a suivi, en 2016, le rythme de la Côte d'Ivoire et du Mali, avec une progression des exportations de 1 600 tonnes par rapport à 2015, passant de 4 400 à 6 000 t. Un peu plus de 400 t ont été expédiées par avion et 5 600 t par bateau ou route. Ce bilan marque un recul des exportations 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.

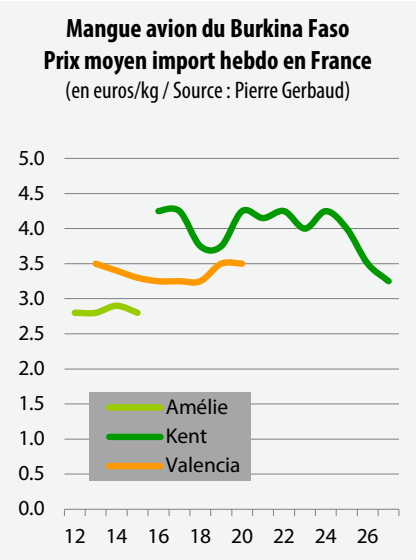
La campagne avion a débuté mi-mars avec l'envoi d'Amélie et de Valencia, qui constituaient une alternative aux dernières mangues péruviennes dont la qualité restait fragile. Leurs prix ont été stables mais pas très élevés (entre 3.00 et 3.50 euros/kg de moyenne), ces variétés n'étant pas les plus appréciées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

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 ■

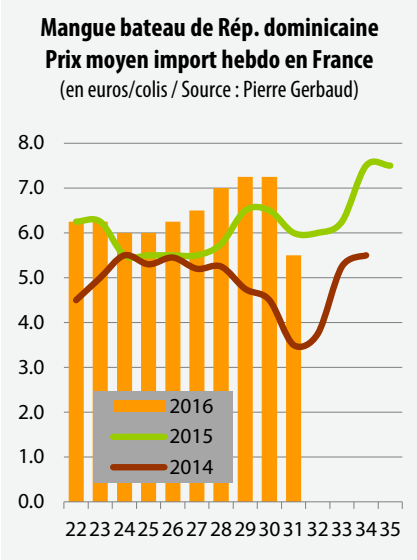




République dominicaine

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 pourvoir 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 ■

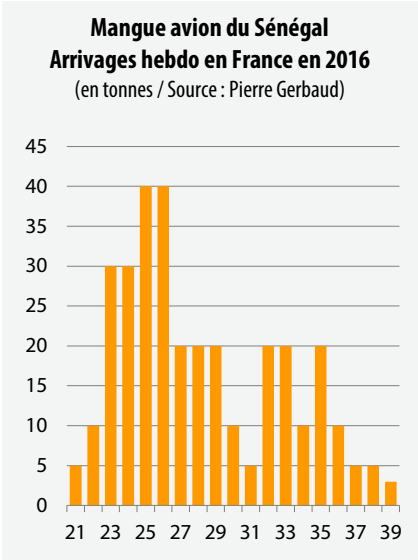


Sénégal

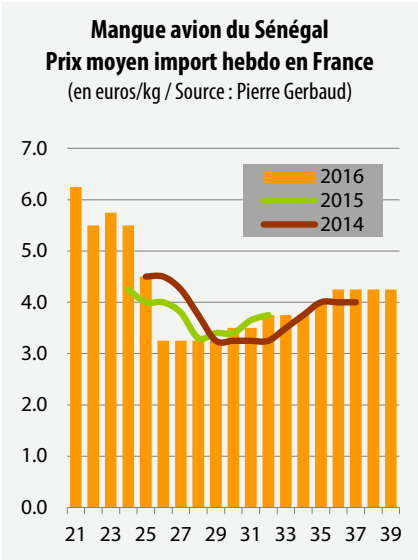
Stabilisation

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.

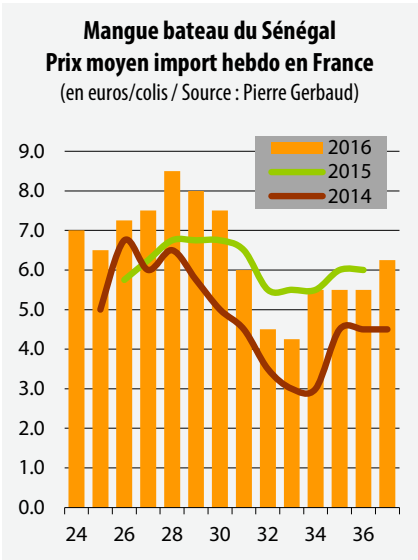


Bien que d'une amplitude moins importante, la campagne bateau a également été plus longue qu'en 2015. Elle a débuté mi-juin pour s'achever mi-septembre. Environ 10 600 t ont été expédiées réparties à 14 % en juin, 30 % en juillet, 51 % en août et 5 % en septembre. Leur cours a évolué en fonction de l'approvisionnement 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.



Photos © Guy Bréhinier

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 ■

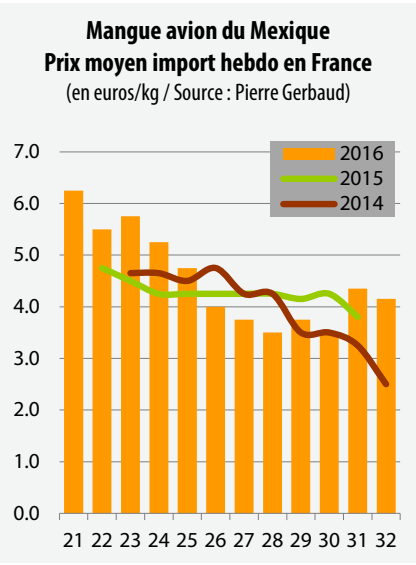


Mexique
Une présence en pointillés

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'Alena 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 paraissaient 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 Loeillet



© Denis Loeillet

Israël

Une campagne plus précoce

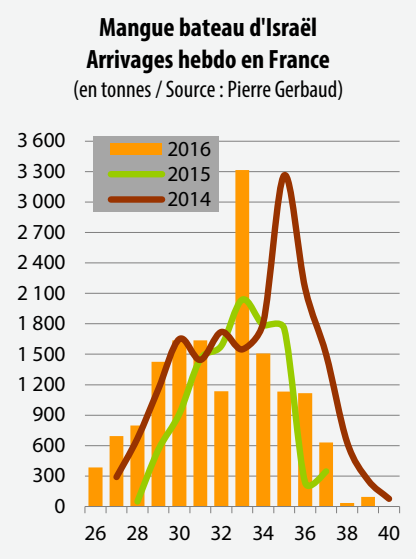
Après une campagne 2015 en léger retrait par rapport à la précédente, marquée par une forte expansion des exportations, 2016 apparaît comme une saison de reconquête des marchés européens pour Israël. En passant de 13 800 t en 2015 à 15 600 t en 2016, l'origine assoit sa position de fournisseur estival 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.

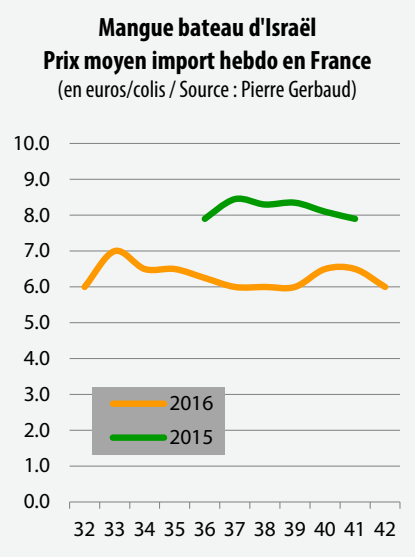
La campagne bateau, débutée fin juin, s'est développée progressivement pour atteindre son apogée mi-août. Les quantités s'amenuisaient ensuite jusqu'à fin septembre. Les exportations étaient composées de Kent jusqu'en seconde quinzaine d'août, la Keitt prenant ensuite le relais. Sur toute la période, 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 recherchées. 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 ■

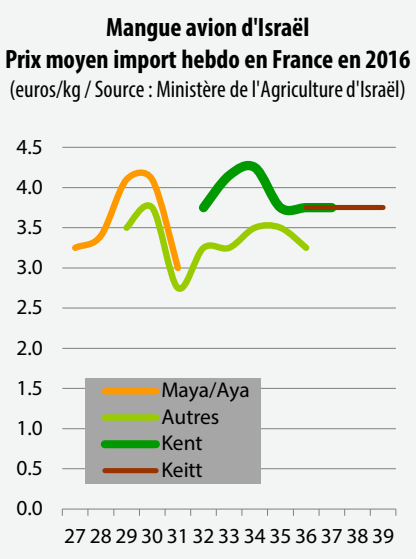
Maya

Aya

Shelly







Galilee

...Direct from the field.

GALILEE-EXPORT France

10, rue du Séminaire 94516 Rungis, France

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

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 muries sur l'arbre dans le sud de l'Espagne ou importées de chez nos partenaires.

TROPS

Campaña financiada con la ayuda de la EU

Vélez - Málaga (Espagne) I Tel. + 34 952 500 700 I info@trops.es I www.trops.es

© Eric Imbert

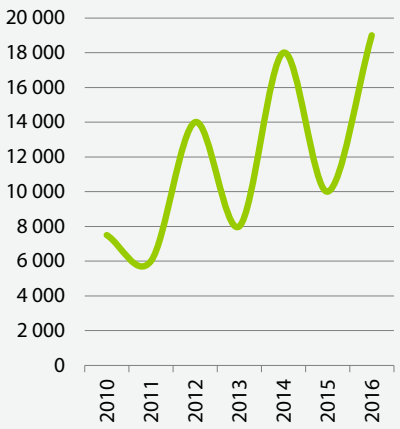
© Eric Imbert

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 écoulées 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.

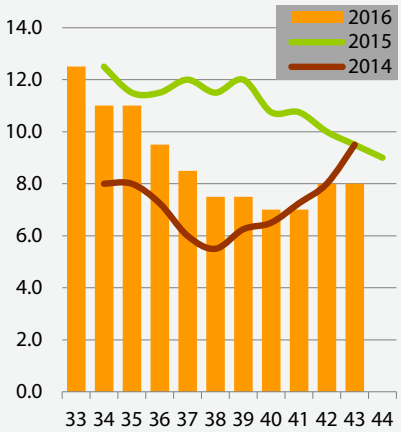
L'Espagne a rejoint le peloton de tête des origines fournissant le marché européen en mangue. Elle arrive maintenant à la quatrième ou cinquième place en termes de volumes. La proximité des marchés destinataires permet aux fruits de mûrir plus longuement sur pied. Si l'Osteen demeure la variété typique 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 ■

© Carolina Dawson

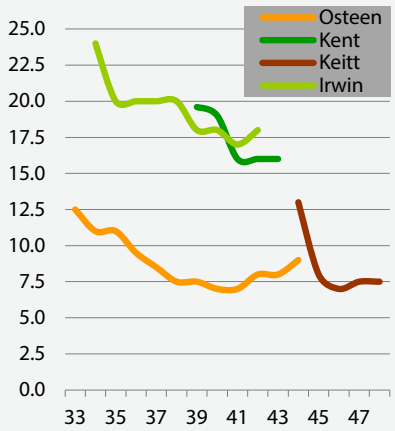
Mangue - Espagne - Evolution des exportations (estimations)
(en tonnes / Source : Pierre Gerbaud)



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)

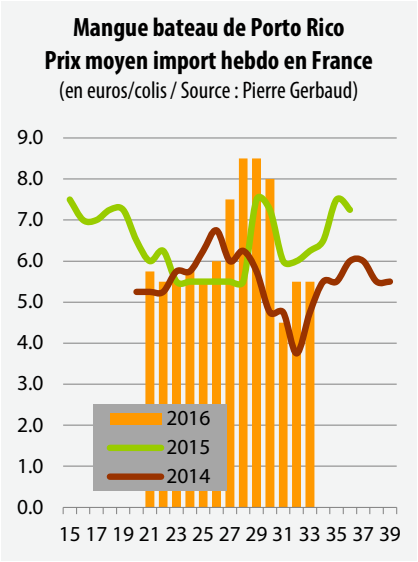
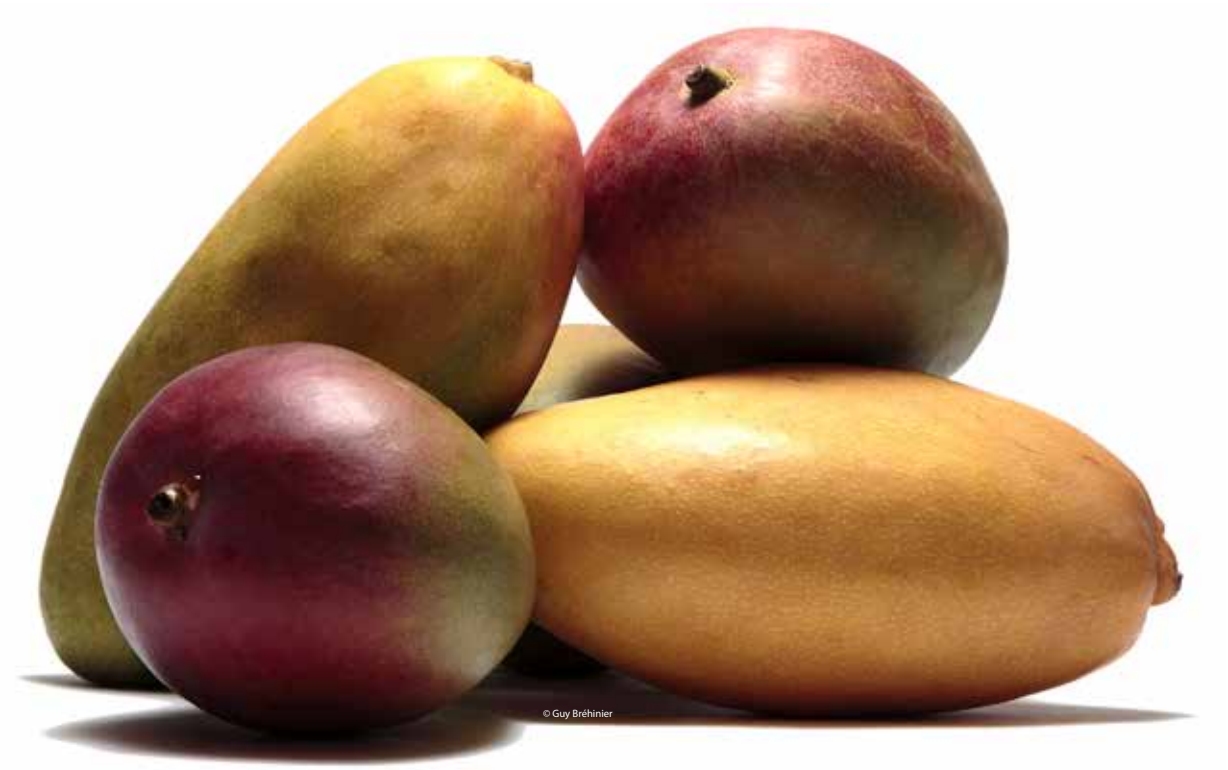


RG
Reyes Gutiérrez
frutas tropicales
365
JOURS
sains
de
nature
Camino de Málaga s/n
Apdo. de Correos 65 - 29700
Vélez-Málaga (Spain)
Tel. +34 952 505 606

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'envolaient 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