

Mangue

Toujours plus de volumes

Pommes et poires :

Ça frétille

Fiche pays producteur :

Les petits fruits rouges au Maroc

Datte :

Une progression forte et continue

Avocat tropical :

Une grande distribution
européenne bien frileuse



Trust the authentic*



NATURALLY SEEDLESS  NATURALLY SELECT**

Le label Morocco Nadorcott Seedless® vous garantit un fruit naturellement sans pépin et naturellement goûteux grâce à sa conduite dans des vergers 100% isolés dans son terroir d'origine, le Maroc.

Pour plus d'informations, merci de contacter l'Association des Producteurs de Nadorcott au Maroc • Tél.: +212 522 93 35 59 • benbiga@domaines.co.ma

www.morocco-nadorcott-seedless.com

Quel bilan tirer du salon Fruit Logistica 2018 ? C'est la question que se posent les 77 000 visiteurs (130 pays) une fois l'évènement terminé. Pour certains, le concept s'épuise. Pour d'autres, cette baisse de régime est due aux intempéries en Europe qui ont retardé l'arrivée des professionnels. Quoi qu'il en soit, chaque année un sujet particulier anime toute l'industrie. Il y a eu le « fresh cut », l'environnement et la responsabilité sociale des entreprises. Cette année, il y a eu le bio, comme attendu, mais sans plus. On a aussi noté la présence de plus en plus forte de la Chine et également l'affaire Dole-Greenyard-Total Produce, chacun y allant de sa certitude sur la prochaine société qui fera l'objet d'un raid d'un de ses concurrents. A mon sens, c'est de France qu'est venu le sujet prêtant le plus à controverse. Quelques producteurs français ont eu l'idée de lancer l'initiative « Zéro résidu de pesticides ». Cherchant désespérément un avantage concurrentiel, ces producteurs garantissent une absence totale de résidus, donc en dessous de la limite de détection. Cela pose un certain nombre de questions. En effet, c'est faire fi de l'arsenal sanitaire européen très pointu, déjà très coercitif pour le producteur et très protecteur pour le consommateur européen. En effet, par cette initiative, ces producteurs revendiquent que le système européen ne remplit pas ses objectifs de protection des consommateurs. C'est aussi faire preuve d'une certaine hypocrisie. Car, si l'on garantit au consommateur qu'il ne sera pas exposé aux pesticides, qu'en est-il des milieux naturels et cultivés ? Cette initiative privée ne dit rien de l'utilisation des produits de traitement. Le système de culture est une nouvelle fois sacrifié ou en tout cas ignoré. La protection de l'environnement n'est qu'un potentiel effet collatéral du label et non pas un des premiers objectifs. En outre, et c'est sans doute la pire, on ostracise 90 % de l'offre, respectueuse dans son immense majorité des normes publiques et issue parfois de systèmes de culture encore plus vertueux. Enfin, même si l'initiative vient, pour une fois, de l'amont et non de l'aval, les producteurs donnent des bâtons pour se faire battre en relançant eux-mêmes la course au désarmement chimique, que déjà l'ANSES en France et l'EFSA pour l'UE mènent avec vigueur, et cela sans avoir quelque assurance de la part de leurs clients que cette initiative créera de la valeur. Une nouvelle et énième version de l'arroseur arrosé.

Denis Lœillet



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

Directeur de publication
Eric Imbert

Directeur de la rédaction
Denis Lœillet

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Site internet
Actimage

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
www.fruitrop.com

Traducteurs
Jabtraud Ltd et 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
325 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 2018
 - **Banane** : La banane chez Monoprix : bio et équitable sinon rien ! – Banane du Costa Rica : 2017 confirme le retour de la croissance – Approvisionnement banane en janvier 2018 : au-dessus de la moyenne dans l'UE et exceptionnel aux USA !
 - **Agrumes** : Campagne agrumes sud-africaine 2018 : encore une belle récolte, mais... – Campagne pomelo de Floride 2017-18 : moitié moins de volumes qu'en 2016-17 en Europe – Agrumes de Floride : une canne pour les agriculteurs en difficulté – Orange du Brésil : davantage de stocks, mais une production 2018-19 plus limitée – Deux nouveaux marchés pour les agrumes du Pérou.
 - **Avocat** : Campagne d'avocat d'été dans l'UE-28 : du volume ! – Avocat : deux jours de durée de vie en magasin gagnés grâce à un nouveau packaging – Avocat : Camposol s'implante en Colombie – Avocat de Californie : belle récolte attendue.
 - **Exotiques** : Litchi – Mangue – Ananas.
 - **Fruits et légumes tempérés** : Belle reprise des exportations indiennes de raisin – Stabilisation des envois de raisin du Chili – Pink Lady lance son programme Beepink pour la protection des abeilles.
 - **Vie de la filière** : « More green than yellow, AgroFair 1996-2016 » – « Le manioc, entre culture alimentaire et filière agro-industrielle ».

Le point sur...

- p. 16** • **Pommes et poires de l'hémisphère Sud** – Perspectives 2018 : ça frétille... (C. Céleyrette)
p. 20 • **Fiche pays producteur** – Les petits fruits rouges au Maroc (C. Céleyrette)
p. 26 • **Marché européen de la datte** – Une progression forte et continue (D. Lœillet)
p. 32 • **Marché de l'avocat tropical** – Une grande distribution européenne bien frileuse (E. Imbert)

Dossier du mois par Pierre Gerbaud : MANGUE

- p. 44** • **Marché européen** – Toujours plus de volumes
p. 48 • **Marché européen** – Bilan 2017 par origine
p. 76 • **Marché européen** – Bilan mensuel 2017 : une année relativement difficile
p. 78 • **Fiche pays producteur** – La mangue en Côte d'Ivoire
p. 84 • **Panorama statistique mondial**
p. 86 • **Défauts de qualité**
p. 88 • **Principales variétés**

Prix de gros en Europe

- p. 91** JANVIER/FEVRIER 2018

Banane

Janvier/Février 2018

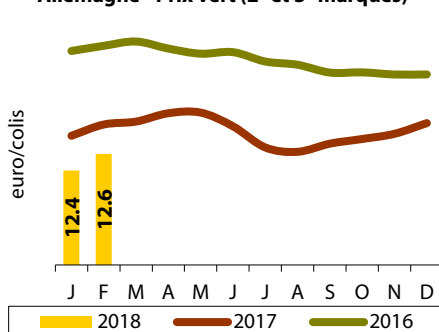
En **janvier**, l'offre globale a été supérieure à celle de l'an passé (+ 1.7 %) et à la moyenne, malgré un approvisionnement perturbé par des retards logistiques et des déficits persistants de quelques origines. Ainsi, le déficit très important de l'offre antillaise n'a pas été compensé par la remontée de l'Afrique, pourtant à des niveaux supérieurs à ceux de 2017 (+ 4 %). Malgré le déficit colombien et des volumes du Costa Rica légèrement inférieurs à ceux de 2017, l'offre de banane dollar a été supérieure à celle de l'an passé grâce à la remontée de l'Équateur et à la progression d'origines mineures (Honduras, Panama). Cependant, le marché s'est rapidement tendu du fait d'une demande très active et de stocks bas. Ainsi, les prix en vert sur le marché libre ont continué à se raffermir nettement.

En **février**, l'offre est restée supérieure à celle de 2017, en dépit d'une baisse des apports africains et du déficit antillais encore marqué. Ce sont les volumes de banane dollar qui ont été importants, le déficit colombien persistant étant largement compensé par des apports du Costa Rica et surtout d'Équateur supérieurs à ceux de 2017. Ainsi, la tension est restée d'actualité, les retards de navires renforçant la sensation de sous-approvisionnement. De plus, les ventes ont affiché des niveaux records grâce à des températures favorables à la consommation et à une très faible concurrence des autres fruits (déficit en pommes et poires, fin précoce des agrumes, mise en place difficile de la fraise). Dans ce contexte, les prix spot ont atteint des sommets historiques pour la période, l'écart étant très important avec les prix des contrats. Ces hausses ont eu du mal à être répercutées au stade jaune vers la fin du mois.

EUROPE DU NORD — PRIX IMPORT

Février 2018 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
12.60	+ 2 %	- 8 %

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



La banane chez Monoprix : bio et équitable sinon rien !

Monoprix, première enseigne généraliste à avoir proposé des bananes bio et équitables en 1998, a décidé d'aller plus loin. Désormais, toutes les bananes commercialisées par l'enseigne seront bio et équitables. Monoprix promet que le prix de détail sera calqué sur celui de la banane conventionnelle, soit 1.99 euro/kg. Monoprix commercialise annuellement environ 7 500 t de banane dans ses 640 magasins en France.

Sources : Monoprix, LSA

Banane du Costa Rica : 2017 confirme le retour de la croissance.

Les années records se suivent au Costa Rica. L'année 2016 avait permis de tourner la page de 2015, année noire pour cause de problèmes climatiques liés au Niño (fortes inondations en juin et juillet notamment). L'année 2017



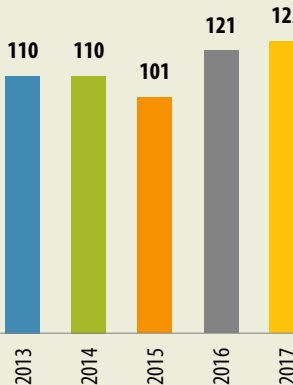
© Régis Compière

permet, quant à elle, de confirmer la dynamique de croissance du secteur, avec des exportations de 125 millions de colis (+ 4 % par rapport à 2016). C'est avant tout l'appétit des consommateurs des États-Unis qui explique cette belle performance. Si les envois vers l'UE-28 et le reste de l'Europe sont restés quasi stables, ceux vers l'Amérique du Nord ont progressé de 15 %. Le bilan économique est dans le vert lui aussi, la baisse du colon par rapport au dollar permettant de compenser la légère érosion du prix FOB (- 2 % par rapport à 2016).

Source : Procomer

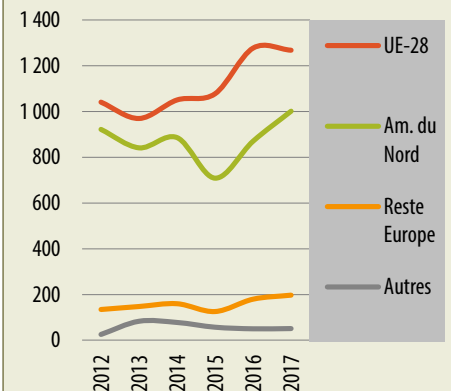
Banane dessert - Costa Rica - Export

(en millions de colis / source : Corbana)



Banane dessert - Costa Rica - Exportations par destination

(en 000 tonnes / source : Procomer)



EUROPE — PRIX DETAIL

Pays	Février 2018		Comparaison	
	Type	Euros/kg	Janvier 2018	Moyenne des 2 dernières années
France	normal	1.68	+ 1 %	+ 4 %
	promotion	1.30	+ 12 %	- 4 %
Allemagne	normal	1.32	- 1 %	- 3 %
	discount	1.13	- 3 %	- 4 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.04	0 %	+ 2 %
	vrac	0.80	+ 1 %	+ 8 %
Espagne	platano	2.08	- 2 %	+ 1 %
	banano	1.27	0 %	- 3 %



*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

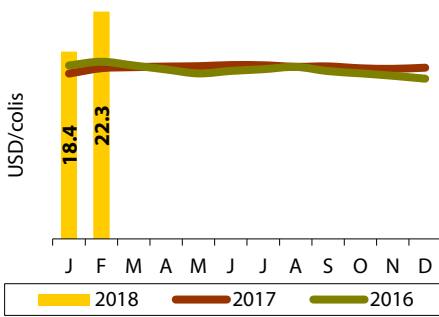
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite



Banane

ETATS-UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

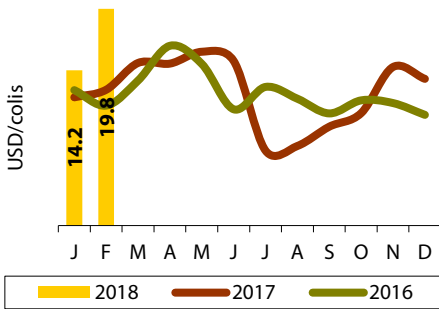


ÉTATS-UNIS — PRIX IMPORT

Février 2018 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
22.31	+ 21 %	+ 31 %

RUSSIE

Russie - Prix vert CIF St Petersburg

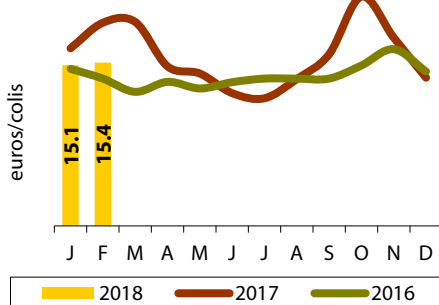


RUSSIE — PRIX IMPORT

Février 2018 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
19.81	+ 40 %	+ 70 %

CANARIES

Espagne - Prix vert platano*



CANARIES — PRIX IMPORT*

Février 2018 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
15.40	+ 2 %	- 7 %

* équivalent colis 18.5 kg

■ Approvisionnement banane en janvier 2018 : au-dessus de la moyenne dans l'UE et exceptionnel aux USA !

Malgré le ressenti général, les chiffres d'Eurostat (et de la production européenne) corroborent ceux de Taxud : l'approvisionnement a été d'un très bon niveau en janvier 2018. Avec 545 000 tonnes (+ 1.7 % par rapport à janvier 2017), c'est même le mois de janvier où la consommation européenne a été la plus forte. La performance est un peu à tempérer car décembre 2017 fut relativement peu chargé. Une offre assez faible en fruits concurrents a permis à la banane de prendre des parts de marché.

L'Équateur et le Panama, et dans une moindre mesure le Pérou et le Nicaragua, ont participé à cette hausse des volumes, pendant que le Costa Rica mais surtout la Colombie accusaient de fortes baisses. Côté ACP, c'est la Côte d'Ivoire qui montre la plus belle dynamique et s'installe durablement au 1^{er} rang des exportateurs ACP. Le Cameroun est stable et la République dominicaine comble petit à petit son retard. Belize chute lourdement. Le Ghana,

le Surinam et Sainte Lucie réalisent de très belles progressions. Sur les douze derniers mois (février 2017 à janvier 2018), la consommation européenne progresse encore pour atteindre 6 380 000 t. Nos premières estimations pour février 2018 (sources Cirad et Taxud) laissent penser que l'offre globale a été quasi identique à celle de février 2017, à un peu moins de 500 000 t. C'est le groupe ACP qui pèse négativement sur la tendance, alors que production européenne et fournisseurs dollar auraient mis un peu plus de volumes.

Forte poussée de la consommation aux États-Unis en janvier 2018 : 351 000 t, soit + 4.2 % par rapport à janvier 2017. C'est un record absolu ! L'Équateur reprend un peu pied sur le marché nord-américain à la faveur de la faiblesse passagère du premier fournisseur, le Guatemala, et de la contre-performance du Honduras (grèves). Le Costa Rica et le Mexique profitent aussi du marché porteur américain. La part du bio (Équateur, Pérou, Colombie et Mexique) serait de 9.4 %. Sur les douze derniers mois (février 2017 à janvier 2018), la consommation américaine atteint 4 249 000 t.

Source : CIRAD

Banane – UE & USA – Approvisionnement en janvier 2018 (provisoire)

000 tonnes	2016	2017	2018	Ecart 2018/2017
UE-28 - Approvisionnement	472	535	545	+ 1.9 %
Total import, dont	427	496	504	+ 1.7 %
NPF	346	409	416	+ 1.7 %
ACP Afrique	48	52	56	+ 6.0 %
ACP autres	32	34	32	- 5.9 %
Total UE, dont	45	39	42	+ 5.4 %
Martinique	12	4	4	+ 8.0 %
Guadeloupe	4	4	0	- 100.0 %
Canaries	27	30	35	+ 17.8 %
USA - Import	358	384	397	+ 3.3 %
Réexportations	46	47	46	- 3.1 %
Approvisionnement net	312	337	351	+ 4.2 %

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

EUROPE — VOLUMES IMPORTES — FEVRIER 2018

Origine	Comparaison		
	Janvier 2018	Février 2017	Cumul 2018 par rapport à 2017
Antilles	↗	- 35 %	- 39 %
Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire	↘	- 11 %	- 3 %
Surinam	↘	+ 74 %	+ 56 %
Canaries	↗	+ 16 %	+ 17 %
Dollar :			
Équateur*	↗	+ 15 %	+ 15 %
Colombie*	↘	- 18 %	- 19 %
Costa Rica	↘	+ 6 %	0 %

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



Weekly banana market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet et 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

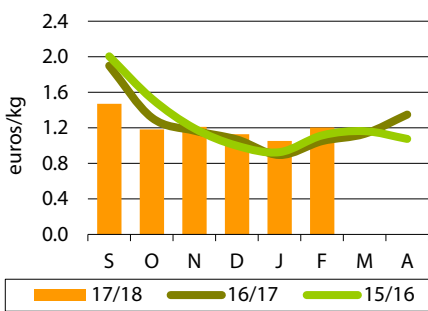


Petits agrumes

Janvier/Février 2018

La consommation a été au rendez-vous en ce début d'année, stimulée par un contexte dégagé en fruits concurrents et des températures fraîches favorables aux ventes. En janvier, la transition entre Nules/Clemenvilla et hybrides tardifs s'est déroulée précocement : les derniers volumes déficitaires de clémentine n'ont pu être compensés par les autres variétés (Hernandine, Ortanique, démarrage précoce de la Nadorcott). En février, la transition a été effective et le marché s'est montré plus allégé. Les hybrides tardifs ont pris le dessus avec un approvisionnement modéré. Le déficit d'Or d'Israël s'est creusé (pertes suite aux pluies en production) et le Nadorcott du Maroc a été peu présent en France. Enfin, les expéditions espagnoles de Nadorcott se sont nettement accélérées. Les prix sont restés fermes et supérieurs à ceux des années passées.

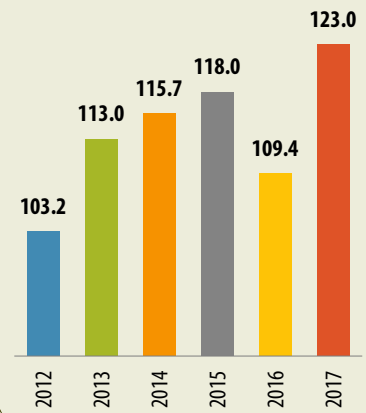
Petits agrumes - France - Prix import



■ Campagne agrumes sud-africaine 2018 : encore une belle récolte, mais...

La production sud-africaine d'agrumes devrait conserver un très bon niveau en 2018, après une saison 2017 record. Certes, le Western Cape et une partie du sud de l'Eastern Cape sont frappés par une très forte sécheresse, qui devrait peser sur leur production. Cependant, ces deux zones représentent moins de 15 % de la récolte totale. C'est surtout le nouveau boom attendu de la production de petits agrumes et de citron, lié à l'explosion des surfaces ces dernières saisons, qu'il faut retenir. Si les perspectives de récolte sont donc plutôt souriantes, la campagne ne s'annonce pas facile pour autant. Les restrictions sanitaires en vigueur dans l'UE-28 seront plus drastiques : mise en place pour la première fois de mesures de contrôle du False Codling Moth et probable durcissement de celles relatives au Black Spot après un

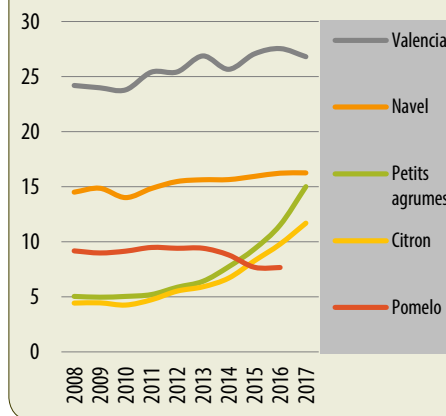
Agrumes - Afrique du Sud - Export (en millions de colis de 15 kg / source : CGA)



nombre significatif d'interceptions durant la fin de la saison de Valencia 2017. Par ailleurs, le renforcement du rand par rapport aux principales devises, qui ont cours sur les grands marchés export du pays, est aussi un challenge. Selon le CGA, une perte de change de 10 % provoquerait une perte de revenu de 35 % pour le producteur.

Sources : CGA, Freshfruit portal

Agrumes - Afrique du Sud - Surfaces plantées (en 000 ha / source : CGA)



© Régis Domergue

PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel (euros/kg)	Par rapport à moyenne 2 dernières années
		Clémentine	0.93
	Hybrides	1.49	+ 11 %

VOLUMES	Variétés	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
	Clémentine	↘	0 %
	Hybrides	↘	- 18 %

VOLUMES	Variétés par origine	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Clémentine d'Espagne	↘	+ 3 %	Accélération de la baisse des volumes. Niveaux de retour à la moyenne avant une fin précoce annoncée.	+ 1 %
	Clémentine du Maroc	↘	- 27 %	Fin de campagne précoce.	- 7 %
	Or d'Israël	↗	- 42 %	Progression des envois, mais volumes restant très en retrait (déficit de production initial renforcé par des pertes suite à des pluies début 2018).	- 43 %
	Nadorcott d'Espagne	↗	+ 35 %	Progression des envois, avec des volumes supérieurs à ceux des années passées. Démarrage précoce, avance de campagne.	+ 32 %
	Nadorcott du Maroc	↗	- 10 %	Progression des volumes, mais niveaux encore déficitaires.	- 18 %

Orange

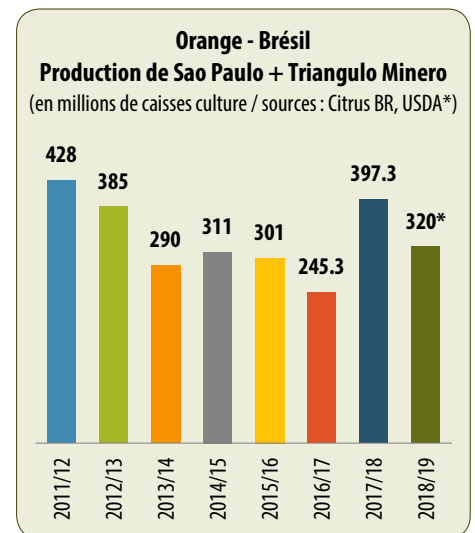
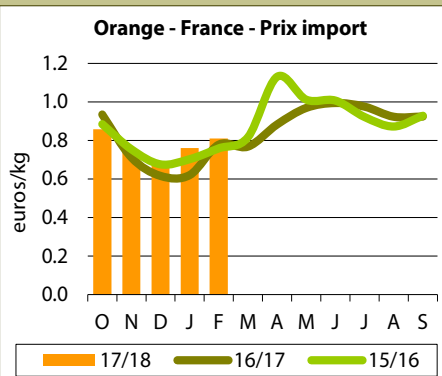
Janvier/Février 2018

La transition entre variétés s'est déroulée dans de bonnes conditions de marché. D'une part, la demande est restée d'un bon niveau grâce à des températures favorables à la consommation et à une faible concurrence des fruits de saison (déficit des petits agrumes, pommes et poires). D'autre part, la campagne de Navelina, déficitaire, s'est achevée précocement et la transition avec la Lanelate et la Navelate a été effective début février. Ainsi, malgré l'accélération des expéditions de Navelate, avec des volumes supérieurs à ceux des années précédentes, les prix sont restés fermes et au-dessus des moyennes. De plus, la Maltaise de Tunisie est entrée en marché mi-janvier, les volumes étant limités en raison d'une petite récolte (déficit de production de 50 à 60 %). Pour les oranges à jus, après un développement lent, les volumes ont été soutenus à partir de fin janvier et courant février. Les prix se sont érodés sous la pression des envois.

■ **Orange du Brésil : davantage de stocks, mais une production 2018-19 plus limitée.** Les stocks de jus concentré brésilien sont remontés en flèche cette saison, avec le retour d'une récolte massive de près de 400 millions de caisses culture. Ils devraient dépasser les 200 000 t à la clôture de la saison 2017-18 fin juin. Pour autant, il n'y a pas lieu de s'alarmer. D'une part, ce niveau reste bien inférieur à ceux connus de 2012 à 2016 (de 500 000 à 765 000 t de 2012 à 2015 et 350 000 t en 2016). D'autre part, la campagne 2018-19 s'annonce beaucoup moins importante que la précédente, en raison d'une météo défavorable durant la première floraison dans trois des quatre grands pôles de production. Aucun chiffre officiel n'a encore été publié, mais l'USDA tablait sur une baisse de 20 % dans sa première estimation. Les prix du marché physique demeuraient stables fin mars à 2 250 USD/t rendu Rotterdam. Toutefois, les premières transactions entre producteurs et industriels brésiliens auraient été réalisées sur des bases de prix se situant entre celles de la petite récolte 2016 et celles de la grosse saison dernière.

■ **Deux nouveaux marchés pour les agrumes du Pérou.** La République dominicaine ouvrira ses frontières aux agrumes du Pérou à partir d'avril. Le Japon fera de même un mois plus tard, mais seulement pour les petits agrumes. Les exportations, qui ont dépassé 150 000 t toutes destinations confondues en 2017, pourraient croître d'environ 10 % en 2018. Les petits agrumes devraient continuer de représenter la quasi-totalité des volumes, les hybrides tardifs comme le Nadorcott poursuivant leur tendance structurelle à la croissance.

Sources : Reefer Trends, Procritrus



Sources : CitrusBR, USDA, Food News

P R I X	Type	Prix moyen mensuel euros/carton 15 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Orange de table	12.51	+ 4 %
Orange à jus	10.46	- 4 %	

V O L U M E S	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Orange de table	↗	+ 23 %	
Orange à jus	⇒↘	+ 15 %	

V O L U M E S	Variétés par origine	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Navelate d'Espagne	↗	+ 15 %	Entrée en marché précoce en raison de la fin hâtive de la Naveline. Développement rapide de l'offre, supérieure aux moyennes. Avance de campagne.	+ 11 %
	Salustiana d'Espagne	⇒↘	+ 15 %	Envois soutenus en janvier et amorce de la baisse en février avec des volumes toujours supérieurs aux moyennes.	+ 7 %
	Maltaise de Tunisie	↘	- 14 %	Baisse progressive des volumes avec des niveaux déficitaires (déficit de production de l'ordre de 50 à 60 %).	- 25 %



© Régis Domergue

Pomelo

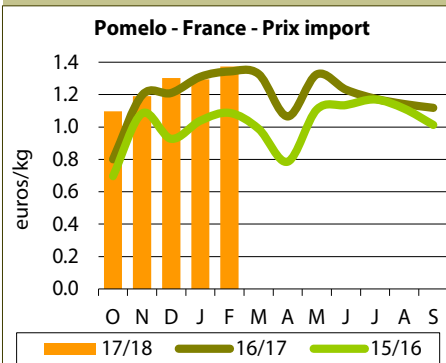
Janvier/Février 2018

En janvier, comme traditionnellement, la demande a été calme, mais l'offre est restée modérée. Côté tropical, quelques stocks du Mexique étaient toujours présents et les volumes de Floride sont restés à des niveaux extrêmement limités. Les envois des origines méditerranéennes se sont accélérés (Espagne, Israël), atteignant des niveaux supérieurs à la moyenne. Dès fin janvier et surtout en février, les ventes ont progressé doucement et l'offre est restée modérée, en phase avec la demande. Alors que l'important déficit floridien persistait et que la campagne se terminait précocement, les volumes méditerranéens, eux, restaient à des niveaux élevés (pic de production espagnol, offre israélienne supérieure aux moyennes, lots de fruits turcs disponibles). Ainsi, toutes les origines ont bénéficié de prix fermes, supérieurs aux moyennes, notamment la Floride en raison de la rareté du produit et des coûts de revient élevés.

■ **Agrumes de Floride : une canne pour les agriculteurs en difficulté.** Une poignée de producteurs floridiens se tourne vers le bambou pour sortir d'une filière citricole en grande difficulté. Cette culture est promue par une société italienne (« Consorzio Bambu Italia »). La vente des pousses pour l'alimentation humaine, ainsi que de la partie ligneuse comme substitut du bois permettrait de dégager rapidement de bons bénéfices à partir de cette plante facile à cultiver. Ainsi, 2 000 ha auraient déjà été plantés en Europe (Italie principalement) depuis 2011 et un peu plus d'une centaine aux États-Unis depuis 2014. De grands noms de l'industrie citricole floridienne semblent s'intéresser au projet. Monsieur de la Fontaine, le roseau va-t-il prendre l'ascendant sur l'oranger ?

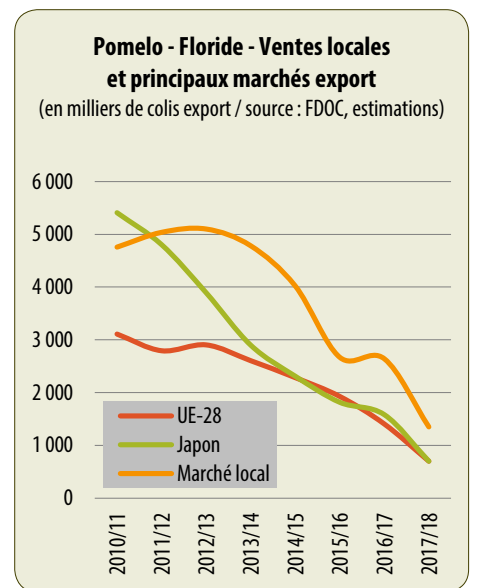


Source : Reefer Trends



■ **Campagne pomelo de Floride 2017-18 : moitié moins de volumes qu'en 2016-17 en Europe.** Selon les tout premiers chiffres professionnels, les exportations de pomelo de Floride vers le vieux continent devraient à peine atteindre 700 000 colis cette saison (soit un peu plus de 10 000 t). Ce chiffre correspond à la moitié des volumes réceptionnés en 2016-17. Si le contexte sanitaire continue de peser sur la filière, le recul majeur enregistré cette saison est avant tout la conséquence de l'ouragan Irma, qui a ravagé la Floride à l'automne 2017. La saison 2018-19 devrait être plus généreuse.

Source : FDOC



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis éq. 17 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Méditerranéen	13.56	+ 14 %
Tropical	28.20	+ 28 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Méditerranéen	=↗	+ 14 %	
Tropical	=	- 61 %	

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
Floride	=	- 61 %	Arrivages stables et largement déficitaires.	- 60 %	
Israël	=↗	+ 14 %	Tendance à la hausse, niveaux supérieurs aux moyennes.	+ 4 %	

Mangue

Janvier/Février 2018

En **janvier**, le marché européen de la mangue a été très difficile. La forte dégradation des cours en décembre s'est accentuée début janvier. Le chevauchement des campagnes du Brésil, avec les dernières Kent, et du Pérou s'est traduit par des livraisons pléthoriques face à une demande mesurée. Leur accumulation a créé un engorgement massif du marché, s'accompagnant d'une baisse sensible des prix. De nombreuses ventes de dégagement ont été réalisées à des prix inférieurs à ceux mentionnés ci-dessous. Les opérateurs européens ont cherché des opportunités d'écoulement tout au long de la période. En fin de mois, la dégradation qualitative de certains lots accentuait la lourdeur du marché. Les vellétés de redressement des cours en fin de mois ont eu peu de conséquences. Le seul aspect positif a été de proposer aux consommateurs des fruits à des prix attractifs au travers de multiples promotions dans la grande distribution.

Le marché avion, encore dynamique en début de mois, s'est écroulé par la suite du fait d'une demande plus réservée et d'apports en progression, soit directement, soit via d'autres pays européens. Les méventes ont entraîné une dégradation qualitative des fruits, génératrice de baisse des cours. Si certains lots de bonne qualité s'échangeaient encore jusqu'à 5.00 euros/kg en début de mois, ce n'était plus le cas en seconde quinzaine. Les lots de maturité avancée s'écoulaient à partir de 2.00-2.50 euros/kg, et parfois moins. Cette tendance a perduré jusqu'en fin de mois.

En **février**, le marasme a été durable. Les volumes pléthoriques du Pérou, amplifiés par la reprise des livraisons du Brésil, ont asphyxié le marché. De plus, des problèmes qualitatifs sur les fruits péruviens ont ponctuellement accentué les difficultés d'écoulement. La demande était particulièrement ralentie par les congés d'hiver et les vagues de froid. Les prix ci-dessous correspondent aux ventes de marchandises de qualité supérieure et pour les calibres les plus recherchés. Parallèlement, des ventes à prix inférieurs permettaient d'écouler un maximum de quantités afin d'éviter des stockages prolongés toujours préjudiciables à la qualité. Peu présentes sur le marché français, les Tommy Atkins et Keitt du Brésil connaissaient peu ou prou la même situation de marché dans les pays nord-européens. Leur prix, fortement influencé par l'omniprésence des fruits péruviens, s'établissait autour de 4.00-4.50 euros/colis pour les Tommy Atkins et de 3.50-4.00 euros/colis pour les Keitt en première quinzaine du mois. Le cours des Keitt s'alignait ensuite à 4.00-4.50 euros/colis.

Le marché avion n'a pas été meilleur. Demande atone et surapprovisionnement ont maintenu les cours à un niveau assez bas. Les prix indiqués ici concernent des ventes de produits de qualité supérieure. De nombreux lots ont été commercialisés à partir de 3.00 euros/kg, voire moins. L'afflux de lots de maturité avancée et la mise en marché de fruits de qualité avion, mais transportés par bateau, ont aussi contribué à la morosité du marché.

■ **Un nouvel entrepôt pour la SIIM à Rungis.** Le 15 février dernier, la société SIIM inaugurerait un nouvel entrepôt au cœur du marché de Rungis. Cet espace de 3 000 m² destiné à la maturation et au préemballage des bananes et autres fruits tropicaux, doté des dernières technologies en la matière, constitue une étape accompagnant l'essor de l'entreprise. Vincent Omer Decugis, son directeur général, a annoncé à cette occasion qu'un autre bâtiment, actuellement en construction à Rungis et disponible en 2019, permettra un regroupement des activités de la société. Ces infrastructures se mettent à l'échelle des volumes traités et offriront aux employés de meilleures conditions de travail.

Source : Pierre Gerbaud



MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes)							
EUROPE	Semaines 2018	1	2	3	4	5	
	Par avion						
	Brésil	20	20	20	10	-	
	Pérou	80	80	120	150	100	
	Par bateau						
	Brésil	2 530	1 470	920	660	660	
Pérou	5 340	6 530	6 140	6 530	6 580		
Équateur	40	20	20	-	-		

MANGUE - ARRIVAGES (estimations en tonnes)						
EUROPE	Semaines 2018	6	7	8	9	
	Par avion					
	Pérou	80	80	150	100	
	Par bateau					
	Brésil	460	880	1 280	1 400	
	Pérou	8 560	8 250	8 000	7 950	

MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS									
Semaines 2018		1	2	3	4	5	Moyenne janv. 2018	Moyenne janv. 2017	
Par avion (euros/kg)									
Brésil	Kent	4.00	3.50-4.00	3.00-4.00	3.00	-	3.25-3.75	3.00-4.00	
Pérou	Kent	4.00-5.00	4.00-4.50	3.00-4.00	3.00-4.00	3.00-4.00	3.40-4.30	3.25-4.60	
Par bateau (euros/colis)									
Brésil	T. Atkins	5.00	4.00	-	-	-	4.50	4.00	
Brésil	Kent	2.50-4.00	2.50-3.50	3.00-4.00	3.00-3.50	-	2.75-3.75	2.25-4.10	
Pérou	Kent	2.50-4.00	2.50-4.00	3.00-4.00	3.00-4.00	3.00-4.00	2.80-4.00	2.25-4.10	

MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS							
Semaines 2018		6	7	8	9	Moyenne fév. 2018	Moyenne fév. 2017
Par avion (euros/kg)							
Pérou	Kent	3.50-4.30	4.00-4.50	4.00-4.50	3.50-4.50	3.75-4.45	3.80-4.65
Par bateau (euros/colis)							
Brésil	T. Atkins	-	-	-	4.00	4.00	-
Pérou	Kent	3.00-4.00	3.00-4.00	4.00-4.50	3.50-4.50	3.35-4.25	4.00-4.80

Avocat

Janvier/Février 2018

En janvier, les arrivages sont restés supérieurs aux moyennes, malgré l'amorce de la baisse chilienne. Les ventes ont été actives et le marché a commencé à se tendre. En février, l'offre a continué de progresser. Pourtant, la baisse chilienne s'est accentuée avec des niveaux déficitaires et Israël a atteint son pic avec des volumes inférieurs aux moyennes. Ces creux ont été compensés par l'Espagne et le Mexique, qui ont affiché de belles progressions. Des lots du Maroc et de Colombie ont aussi complété l'offre. Malgré ce niveau d'offre record et des prix en progression et historiques pour la saison, la demande est restée active, notamment sur les programmes et sur le segment grossiste. En variétés vertes, l'offre de Pinkerton d'Israël a décliné tout au long de la période avec des niveaux déficitaires. Les premiers lots de Fuerte du Pérou ont été disponibles début février, mais n'ont pu compenser la fin israélienne. Les prix se sont raffermis tout au long de la période.

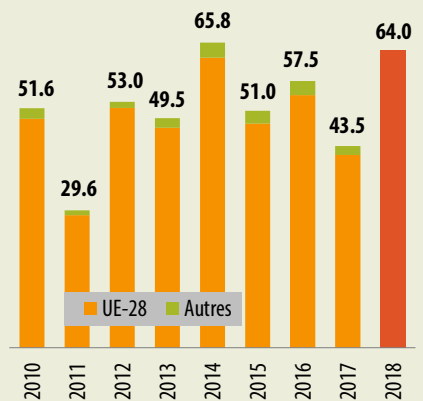


■ Campagne d'avocat d'été dans l'UE-28 : du volume !

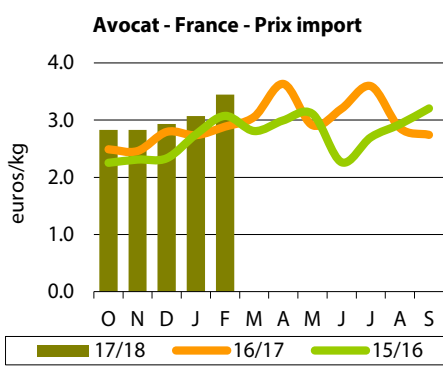
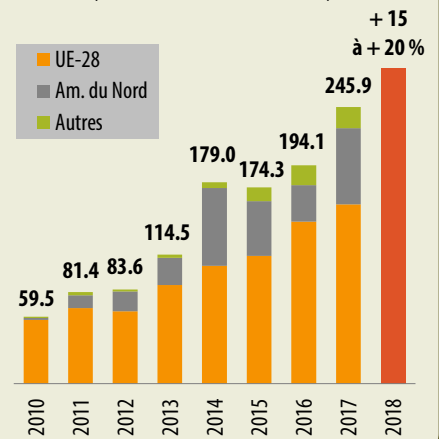
La production s'annonce d'un très bon niveau chez les deux principaux fournisseurs du marché européen. Un fort effet d'alternance positif est attendu en Afrique du Sud, après une petite récolte 2017. Les volumes disponibles à l'export, quasi uniquement destinés au marché européen, devraient progresser d'environ 50 % pour s'approcher du record de 2014. Au Pérou, l'entrée en production ainsi que la montée en puissance de jeunes vergers devraient générer un accroissement de 15 à 20 % de la production, déjà en forte progression en 2017. Par ailleurs, l'importance de la production mexicaine et le retour à une grosse récolte en Californie risquent de peser sur la croissance des exportations vers les États-Unis, l'autre grand marché du Pérou. Il faudra stimuler les fortes marges de croissance de la consommation qui existent en Europe. La campagne de promotion de la World Avocado Organization, qui battra son plein durant cette saison d'été, sera une aide précieuse.

Sources professionnelles, Freshfruit portal, Reefer Trend,

Avocat - Afrique du Sud - Exportations
(en 000 tonnes / sources : Comtrade, SAAGA)



Avocat - Pérou - Exportations
(en 000 tonnes / source : SUNAT)



PRIX	Comparaison		
	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Vertes	11.58	+ 32 %
	Hass	13.79	+ 12 %

VOLUMES	Comparaison		
	Type	mois précédent	moyenne 2 dernières années
	Vertes	↘	- 11 %
	Hass	↗	+ 46 %

VOLUMES	Comparaison			Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
	Origines	mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Chili	↘	- 15 %	Après un mois de janvier soutenu, accélération de la baisse des volumes en février, avec des niveaux passant sous les moyennes.	+ 32 %
	Mexique	↗	+ 48 %	Progression de l'offre mexicaine.	+ 14 %
	Israël	↘	- 13 %	Pic d'arrivages de Hass avec des volumes inférieurs à ceux de 2017 et à la moyenne. Poursuite de la baisse des variétés vertes avec des volumes déficitaires de 13 %.	+ 1 %
	Espagne	↗	+ 74 %	Progression significative des apports de Hass.	+ 9 %



■ Avocat : Camposol s'implante en Colombie.

Le géant péruvien, qui dispose déjà de plusieurs milliers d'hectares de vergers au Pérou (2 700 ha début 2016), a démarré en décembre un ambitieux programme de plantation en Colombie. L'objectif de ce premier investissement en production hors du Pérou est de pouvoir disposer douze mois sur douze de ses propres fruits dès 2022, en tirant profit de la large fenêtre commerciale de cet autre pays andin. Camposol, qui dispose aujourd'hui de 350 ha en Colombie, ambitionne de produire 40 000 t de Hass dans le pays en 2025 grâce à de nouveaux rachats de terres. D'autres groupes étrangers l'ont précédé, dont des leaders mondiaux comme Mission (associé au producteur local Cartama) et Westfalia (en association avec le chilien Subsole).

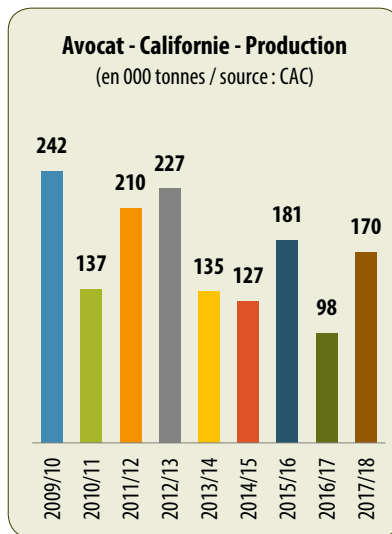
Sources : Reefer Trends, El Comercio

■ Avocat : deux jours de durée de vie en magasin gagnés grâce à un nouveau packaging.

Greencell a développé, avec le spécialiste de l'emballage Coveris, un nouveau système permettant de prolonger de deux jours la durée de vie en magasin des avocats prémûris. Cette technique repose sur l'emploi combiné d'un traitement de désinfection aux ultra-violets (UV-C de courte longueur d'onde), suivi d'un emballage sous atmosphère contrôlée. Les avocats bénéficiant de ce système innovant sont actuellement commercialisés chez Tesco et Waitrose.



Sources : Reefer Trends, Packaging News



■ **Avocat de Californie : belle récolte attendue.** C'est une bonne surprise ! Malgré le passage de l'impressionnant « Thomas fire », le plus grand incendie de l'histoire récente en Californie, la récolte d'avocat affiche un très bon niveau. Avec 170 000 t attendues, elle progresse de plus de 70 000 t par rapport à celle de 2016-17 et est supérieure de 25 % à la moyenne. L'effet d'alternance de production, très prononcé, a permis de largement compenser les pertes, estimées à environ 5 % de la récolte totale.

Source : California Avocado Commission



Sourcers et producteurs dans les plus grandes origines grâce à notre envergure internationale.

#AVOEXPERTS

Litchi

Janvier/Février 2018

En janvier, l'intérêt pour les litchis s'est progressivement estompé, les consommateurs reportant leurs achats sur d'autres produits plus traditionnels. En première quinzaine du mois, la forte réduction des livraisons de Madagascar permettait toutefois de maintenir les prix de vente. Les marchés d'exportation se sont rapidement fermés, laissant l'essentiel des arrivages de litchis malgaches sur le marché français. Certaines chaînes de distributeurs continuaient de proposer le produit sur leurs linéaires, mais avec une place de plus en plus limitée. En seconde quinzaine, les litchis acheminés par conteneurs maritimes s'avéraient de qualité plus fragile, accentuant le déclin des prix. Parallèlement, l'Afrique du Sud poursuivait sa campagne avec des produits également plus fragiles, nécessitant le triage de certains lots. Leur cours fléchissait progressivement, mais demeurait supérieur à celui des litchis de Madagascar du fait d'une plus grande fraîcheur et d'un meilleur calibre. Fin janvier, la campagne de commercialisation des litchis pouvait être considérée comme terminée. Seule l'Afrique du Sud approvisionnait encore le marché avec des volumes en repli.

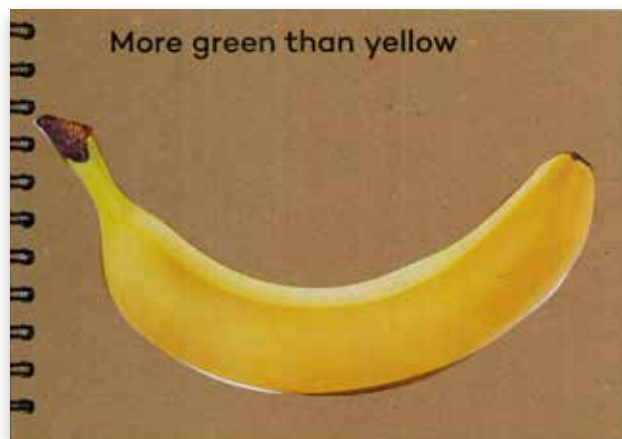
Le marché du litchi avion s'est poursuivi en janvier avec les derniers lots de la Réunion livrés en faibles quantités. En dépit d'une plus grande fragilité qualitative, leurs prix de vente restaient particulièrement élevés, participant au désintérêt des consommateurs. Par ailleurs, l'Afrique du Sud expédiait des litchis branchés, vendus

assez régulièrement en première quinzaine du mois. Mais le passage en début d'année de la variété Mauritius à la variété Red McLean, moins appréciée, entraînait une baisse continue des prix et une plus grande difficulté d'écoulement.

Début **février** s'achevait la campagne de Madagascar. La mise en marché des derniers lots réceptionnés fin janvier s'est effectuée sur la base de 1.70 euro/kg, compte tenu du désintérêt de la clientèle et de la qualité souvent fragile des fruits.

Parallèlement, la campagne d'Afrique du Sud se poursuivait tout au long du mois

avec des ventes ralenties. Les prix se sont stabilisés entre 1.75 et 2.50 euros/kg selon le calibre et la qualité des fruits. La dégradation qualitative et le passage à la variété Red McLean conféraient une ambiance morose à cette fin de campagne, en dépit de la célébration du nouvel an chinois (16 février) qui redynamisait ponctuellement les ventes. On observe toutefois une baisse d'enthousiasme pour ce produit à l'occasion de cet événement par rapport aux années précédente où la grande distribution mettait le litchi en avant sur ses linéaires.



■ « More green than yellow, AgroFair 1996-2016 ».

Dans ce très joli livre, AgroFair revient sur les débuts de la banane et ses débuts dans la banane. Il retrace tout le chemin parcouru depuis 1996 pour offrir aux petits producteurs de meilleures conditions de travail et de vie et aux consommateurs une banane plus équitable. Il revendique aussi sa vision de pionnier, toujours à regarder vers l'avenir, prenant à bras le corps les prochains défis des producteurs : plus de transparence, le changement climatique, un prix de la banane tenant compte de tous les coûts (externalités, environnement, etc.).

Source : AgroFair

Litchi - Bilan provisoire 2017-18

en tonnes	Avion		Bateau	
	2016-17	2017-18	2016-17	2017-18
Maurice	235	80	-	-
Réunion	885	125	-	-
Afr. du Sud	160-200	600	1 500	-
Madagascar	370	420	17 600	17 750
Mozambique	105	75	-	80

LITCHI - ARRIVAGES (estimations en tonnes)

Semaines 2018	1	2	3	4	5
	Par avion				
Madagascar	2	2	-	-	-
Réunion	3	2	-	-	-
Afr. du Sud	20	30	25	-	-
Par bateau					
Madagascar	-	1 100	1 100	40	-
Afr. du Sud	nd	nd	nd	nd	nd

LITCHI - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Semaines 2018	1	2	3	4	5	Moyenne janv. 2018	Moyenne janv. 2017
Par avion (euros/kg)							
Réunion br	12.00-20.00	13.00-20.00	-	-	-	12.50-20.00	5.25-9.00
Afrique du Sud br	8.00-10.00	6.00-10.00	4.00-8.00	4.00-8.00	-	5.50-9.00	6.85-7.10
Par bateau (euros/kg)							
Madagascar	2.20-2.40	2.10-2.40	1.80-2.10	1.80	1.70	1.90-2.10	2.05-2.20
Afrique du Sud	2.25-2.75	2.25-2.75	2.00-2.50	2.00-2.50	1.80-2.30	2.05-2.55	1.75-2.25
Mozambique	2.00-2.25	-	-	-	-	2.00-2.25	nd

s : souffré / br : branché

EUROPE

Ananas

Janvier/Février 2018

De nombreux retards de navires dus à des tempêtes ont marqué le mois de **janvier**, créant ponctuellement des épisodes de manque. En première quinzaine, ils ont surtout permis de soulager la pression sur le marché, alors que la demande restait assez morose. Ces retards se sont poursuivis en deuxième quinzaine, toujours en raison d'intempéries. A cela, il faut ajouter des températures assez basses au Costa Rica, qui ont contribué à réduire l'offre. Le marché a été plus actif du fait de cet approvisionnement très perturbé. La demande, légèrement supérieure à l'offre, a été plus soutenue, notamment de la part des distributeurs. Les ventes sur les marchés de gros sont restées assez calmes. En fin de mois, le marché était mieux orienté avec un raffermissement des cours.

La situation a été assez compliquée sur le marché avion. En début de mois, quelques opérations de promotion ont soulagé la pression sur un marché assez calme, pour ne pas dire léthargique après les fêtes. La demande restant plutôt faible, les opérateurs ont fortement réduit leurs importations sans que cela n'améliore les conditions de marché. Néanmoins, une chute des cours a pu être évitée. Plusieurs opérateurs se sont plaints du désintérêt pour le Cayenne des acheteurs, qui semblaient plus intéressés par les Pains de sucre colorés et verts. L'offre avion a été complétée par des lots très limités de Sweet de République dominicaine et du Costa Rica, vendus entre 2.30 et 2.50 euros/kg.

Le marché du Victoria a été assez difficile après les fêtes de fin d'année. Au cours de la première quinzaine, l'offre réunionnaise, qui était prépondérante, a pesé sur le marché. Les opérateurs ont dû baisser leurs prix pour éviter les stockages. A la suite de passages cycloniques, l'offre réunionnaise a été moins importante, permettant aux cours de se raffermir en fin de mois.

En **février**, l'approvisionnement a été marqué par de nombreux retards de navires et par la vague de froid qui a affecté tous les marchés d'Europe. En début de première quinzaine, l'offre de Sweet était légèrement inférieure à la demande, ce qui a entraîné une bonne valorisation des quelques lots disponibles. Par la suite, la vague de froid a fortement perturbé les ventes, notamment sur les marchés de gros. La demande en supermarchés a semblé ne pas trop en souffrir. En deuxième quinzaine, la demande, affectée par les congés scolaires, a marqué le pas, et les cours ont été moins soutenus. Seuls les fruits les plus colorés, peu dispo-

nibles, ont continué à bien se vendre. En fin de mois, l'offre globale était légèrement déséquilibrée, avec peu de calibres 7 et 8 plus recherchés et, par conséquent, mieux valorisés.

En février, le marché avion a été marqué par les congés scolaires. Anticipant cette baisse de la demande, plusieurs opérateurs ont fait le choix de fortement réduire leurs importations. Malgré cela, les ventes ont été lentes et difficiles au cours de la première quinzaine, avec plusieurs lots vendus à la commission. En deuxième quinzaine, l'offre, encore plus réduite, a eu moins de mal à se vendre, même si, de l'avis de la plupart des opérateurs, la demande pour le Cayenne n'a cessé de décroître au profit du Pain de sucre coloré ou vert. Quelques lots de Sweet par avion de République dominicaine et du Costa Rica, ont été proposés de 2.20 à 2.40 euros/kg

Tout au long du mois, le marché du Victoria a été plutôt bien orienté grâce à un déficit de l'offre, notamment de la Réunion. Les quelques lots disponibles se sont vite et bien vendus. Compte tenu de la faiblesse de l'offre réunionnaise, plusieurs opérateurs se sont tournés vers les fruits mauriciens, qui se sont ainsi mieux valorisés.



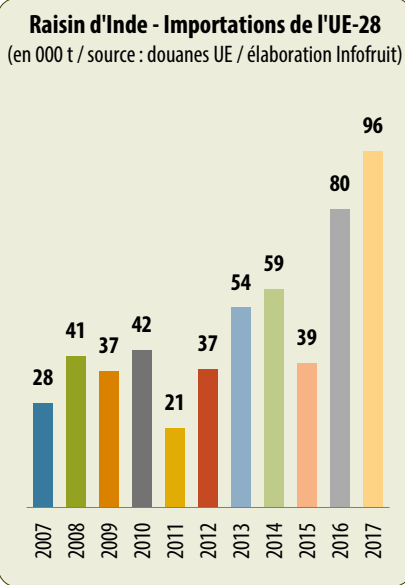
ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES						
Semaines 2018		1	2	3	4	5
Par avion (euros/kg)						
Cayenne lisse	Bénin	1.90-2.00	1.70-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00
	Cameroun	1.90-2.00	1.80-2.00	1.90-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00
	Ghana	2.00-2.30	2.00-2.30	2.00-2.30	2.00-2.30	2.00-2.30
	Côte d'Ivoire	1.90	1.90-2.00	1.90	1.90	1.90
Victoria	Réunion	3.00-4.00	3.00-3.80	3.00-3.60	3.00-3.60	3.00-4.00
	Maurice	3.00-3.30	3.20-3.30	3.20-3.30	3.00-3.30	3.00-3.50
Par bateau (euros/colis)						
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	5.00-7.00	5.00-7.00	6.50-7.50	6.50-7.50	8.00-9.00
Sweet	Côte d'Ivoire	7.00-8.50	7.00-8.50	7.00-9.50	8.00-9.50	8.00-9.50
	Ghana	7.00-8.50	7.00-8.50	7.00-9.50	8.00-9.50	8.00-9.50
	Costa Rica	5.00-8.00	5.00-8.00	6.50-8.50	6.50-9.00	8.00-9.00

ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES					
Semaines 2018		6	7	8	9
Par avion (euros/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00
	Cameroun	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00	1.80-2.00
	Ghana	2.00-2.30	2.00-2.30	2.00-2.30	2.00-2.30
	Côte d'Ivoire	1.90	1.90	1.90	1.90
Victoria	Réunion	3.00-4.00	3.00-4.50	3.00-4.50	3.50-4.50
	Maurice	3.00-3.50	3.20-3.60	3.20-3.60	3.50-4.00
Par bateau (euros/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	8.00-9.00	8.00-9.00	8.00-9.00	6.00-7.00
Sweet	Côte d'Ivoire	8.00-9.50	8.00-9.50	8.00-9.50	8.00-9.50
	Ghana	8.00-9.50	8.00-9.50	8.00-9.50	8.00-9.50
	Costa Rica	8.00-10.00	8.00-9.00	7.00-9.00	7.50-9.50

Fruits & légumes tempérés



© Guy Brehinier



■ Belle reprise des exportations indiennes de raisin.

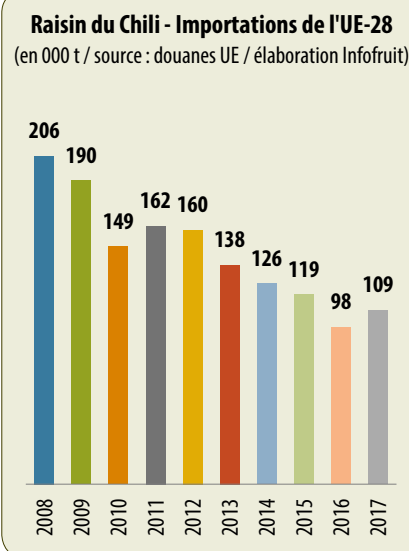
Le potentiel est, cette année, d'un bon niveau, même s'il pourrait avoir été réduit par les cyclones qui ont affecté les régions côtières occidentales de l'Inde. En effet, la production est encore en croissance dans ce pays (prévision initiale de 3 millions de tonnes). Les exportations ne cessent donc de se développer (plus de 230 000 t en 2016-17) et devraient logiquement augmenter cette année. L'USDA prévoyait initialement une hausse de 18 % par rapport à 2016-17 et un total de 272 000 t. L'Europe reste le principal débouché et représente 40 % des volumes exportés en 2017 (95 500 t, soit + 19 % par rapport à 2016). La Russie a reçu 27 000 t (+ 96 %). D'autres destinations prennent de l'importance dans le portefeuille de clientèle des exportateurs indiens, comme le Moyen-Orient ou l'Asie. Toutefois, comme l'Europe, d'autres pays qui importent des raisins de table provenant d'Inde, notamment la Chine, l'Indonésie et la Russie, ont décidé d'introduire des réglementations plus strictes concernant la surveillance des résidus.

Sources : USDA, Eurostat

■ Stabilisation des envois de raisin du Chili.

La production chilienne devrait être d'un bon niveau cette année, grâce à des conditions climatiques plutôt propices qui laissent espérer de bons rendements, sans compter la plantation de nouvelles variétés. De plus, la disponibilité en eau s'avère importante après les fortes pluies liées à El Niño. Les producteurs de la vallée de Copiapo espèrent même une production supérieure de 20 % à celle de 2016-17. Les exportations devraient se maintenir à un peu plus de 730 000 t, une prévision dans la moyenne des trois dernières années. Celles-ci ont été d'un bon niveau l'an dernier, notamment vers l'Europe (109 000 t, soit + 11 % sur 2015-16) et vers la Russie (15 200 t, soit + 27 %), et malgré tout inférieures à la moyenne des trois dernières années (respectivement - 5 % et - 11 %). Les envois ont repris vers les États-Unis (344 000 t, soit + 10 % sur 2016-15 et + 4 % sur la moyenne des 3 ans) et ont un peu baissé vers l'Asie (142 200 t, soit - 13 % sur 2015-16 et - 10 % sur la moyenne des 3 ans).

Source : Infofruit



© Guy Brehinier

■ Pink Lady lance son programme Bee Pink pour la protection des abeilles.

L'association Pink Lady Europe a tenu à mettre en avant son engagement collectif dans le développement durable lors du salon Fruit Logistica 2018. Ainsi, outre le forum de partage qui favorise la mise en commun des expériences et des expertises, ouvert aux producteurs et aux stations de conditionnement certifiées, l'association a travaillé étroitement avec les partenaires de la filière dans le cadre de son engagement pour une agriculture respectueuse de l'environnement. Les pomiculteurs français se sont donc joints aux apiculteurs, mais également à l'INRA et au CTIFL, pour établir un guide de bonnes pratiques visant à protéger les abeilles et à préserver la biodiversité dans les vergers. Ce programme nommé Bee Pink s'insère dans le programme RSE de Pink Lady et, outre ce guide technique, il devrait également se concrétiser par la formation des producteurs. Une application devrait être lancée fin février et le concept devrait essaimer jusque chez les partenaires espagnols et italiens de l'association, qui mettront en pratique ces techniques dès cette année.

Source : Pink Lady



Fret maritime

Février 2018

La situation à la fin du mois de janvier a perduré les trois premières semaines de février : en dépit de conditions météorologiques difficiles dans les Caraïbes qui ont bousculé le calendrier des transporteurs et généré une pénurie d'équipement reefer, ces derniers n'ont pu recevoir aucun dividende. De fait, l'activité sur le marché de l'affrètement était aussi faible pour le grand segment que pour le petit.

La situation des opérateurs s'est améliorée vers la fin du mois, pour des raisons, là encore, d'ordre météorologique. Des températures plus élevées en Équateur ont favorisé une surabondance de bananes, plombant alors le prix de sortie. Les affréteurs ont réagi en dopant leur demande tandis que le prix de la banane restait solide dans l'UE, en Russie et dans l'est de la Méditerranée. En Europe, les calendriers d'expédition ont souffert des effets du vortex polaire, qui a gêné les opérations portuaires, les transports terrestres du nord de l'Europe et occasionné des dégâts dans les cultures jusque dans le sud-est de l'Espagne.

En ce qui concerne le déploiement de la flotte, l'activité reefer reprenait des couleurs au début du mois de mars, l'offre ayant diminué suite à la démolition de certains navires et la vente d'autres à la Chine, destination suffisamment éloignée pour ne pas interférer avec les activités traditionnelles. Parallèlement, côté demande, les quotas faibles et un volume de tonnage supplémentaire destiné au Chili ont coïncidé avec une plus grande disponibilité de bananes et le démarrage des campagnes de calamar et de kiwi, laissant présager un très probable mini-pic dans le TCE moyen.

Bien que discrètement dissimulés derrière les gros chiffres mais de plus en plus visibles, les tarifs pratiqués actuellement pour les lignes et contrats

d'affrètements ne permettent pas au mode de fonctionner de manière pérenne. Les navires dont l'échéance de l'inspection renforcée se rapproche, seront soit vendus, soit démolis, étant donné qu'un retour à un investissement moyen de 1 M\$, somme nécessaire pour maintenir les bâtiments dans leur classification, s'avère plus que jamais problématique. Seatrade, en particulier, a souffert. Au début de l'année, le plus grand opérateur reefer du monde a vu sa position usurpée par Baltic Shipping et a dû réduire la voilure. Seatrade gérait une centaine de navires en 2016. Aujourd'hui, le chiffre est tombé sous la barre des 40.

À l'inverse, les attentes dans le petit segment et l'handysize sont aux antipodes. Malgré un démarrage tout sauf spectaculaire en 2018, le TCE moyen de 70 cbft des deux premiers mois dépasse de loin la moyenne de 53 cbft de 2017. Bien que les perspectives à court et moyen termes semblent favorables pour les opérateurs, il faudra bâtir plus de capacité pour satisfaire la demande à venir. La nécessité d'agir est d'autant plus urgente que, faute de tonnage supplémentaire sur le marché, certains commerces emblématiques n'auront d'autre choix que d'être conteneurisés, ou dans le pire des cas, disparaître !



■ « Le manioc, entre culture alimentaire et filière agro-industrielle »

de Philippe Vernier, Boni N'Zabé et Nadine Zakhia-Rozis. La filière manioc joue un rôle essentiel dans la sécurité alimentaire et l'économie des pays du Sud, surtout en milieu rural et de plus en plus en milieu urbain. Le changement climatique devrait renforcer son importance dans l'agriculture mondiale. Cet ouvrage rassemble l'ensemble des connaissances disponibles sur le manioc et met en lumière les enjeux agronomiques et commerciaux de cette culture. Il présente la production de manioc dans le monde, aborde tous les aspects de la plante (botanique, génétique), les principaux types de culture, les maladies et ravageurs. Il décrit les modes d'utilisation, de consommation et de transformation du manioc.

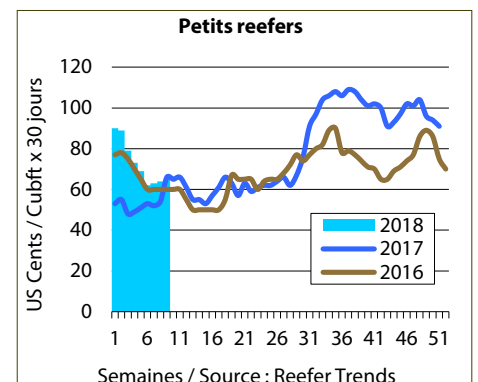
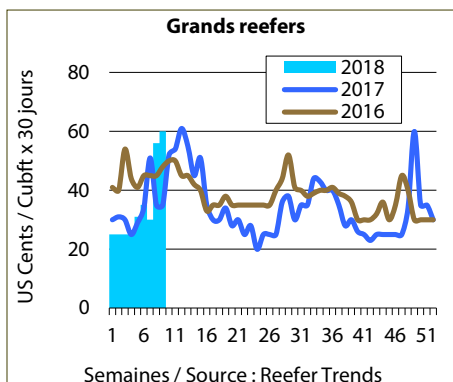
Editions Quae, ISBN 978-2-7592-2707-5
232 pages, gratuit en téléchargement sur quae.com

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

reefertrends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

EUROPE	MARCHES SPOT		
	Moyennes mensuelles		
	USD cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
	Février 2018	45	64
	Février 2017	39	53
	Février 2016	46	61



Pommes et poires de l'hémisphère Sud

Perspectives 2018 : ça frétille...

Cette année, les perspectives sont particulièrement dégagées du fait d'un déficit de production dans l'hémisphère Nord, sachant qu'une forte demande sur le marché européen est attendue en pomme et pour certaines variétés de poire. Les prix pourraient ainsi être fermes, d'autant que la concurrence devrait être peu marquée en raison du déficit de production en Argentine et en Afrique du Sud, même si la parité favorable avec le dollar pourrait inciter les exportateurs à cibler le marché européen.

Des ouvertures en Europe pour la pomme

Les perspectives pour les pommes et poires de l'hémisphère Sud sont plutôt souriantes cette année, compte tenu du déficit dans l'hémisphère Nord. Rappelons que la récolte européenne de pomme est déficitaire de 21 % par rapport 2016 (9.43 millions de tonnes, soit - 17 % sur la moyenne des 5 ans) et celle de poire de 1 % (2.18 millions de tonnes, soit - 4 % sur la moyenne des 5 ans). Cela fait suite aux gels d'avril et de mai qui ont particulièrement affecté l'Europe du Nord, de l'Est et les zones d'altitude des Alpes. La récolte de pomme et de poire a été moyenne aux USA (- 3 % par rapport à 2017).

Le début de saison est toutefois apparu trop peu enjoué sur le marché du frais, au vu du déficit de production européen et des reliquats de l'hémisphère Sud sur les destinations du grand export. En revanche, le marché de l'industrie a été très actif, avec des prix qui se sont envolés afin de capter le plus de volumes possible pour fournir les usines de transformation (jus, compote). De ce fait, le déficit en pomme, encore peu marqué en automne, s'est nettement creusé depuis janvier. Le stock a fondu et il n'était plus que de 2.4 millions de tonnes au 1^{er} février 2018 (- 32 % par rapport à 2017 contre - 28 % en janvier, soit - 31 % sur la moyenne 2014-2016), avec un déficit marqué en Europe du Nord et Alpes (- 78 % en Belgique, - 41 % aux Pays-Bas, - 44 % en Allemagne, - 39 % en Italie et - 41 % en Suisse), mais également en Pologne (- 33 %). Le stock est maintenant inférieur à la normale en France (- 5 % contre + 5 % en janvier), avec toujours un très bon niveau d'exportation vers l'Allemagne, le Benelux, la Scandinavie et le Royaume-Uni.

En revanche, et bien que la production nord-européenne soit déficitaire, il reste de bons volumes de poire en stock du fait d'une récolte abondante dans le sud de l'Europe. Le stock était encore similaire à celui de l'an dernier au 1^{er} février 2018 (- 1 %) en l'absence des chiffres du Portugal. Il est toutefois allégé dans toute l'Europe du Nord et Alpes (hors Italie) et en Europe de l'Est. La Belgique affiche, par exemple, une baisse de 19 % par rapport à 2017 et les Pays-Bas de 14 %, mais le stock demeure supérieur de 28 % en Italie et est vraisemblablement encore d'un bon niveau au Portugal puisqu'il était supérieur de 19 % au 1^{er} janvier 2018.

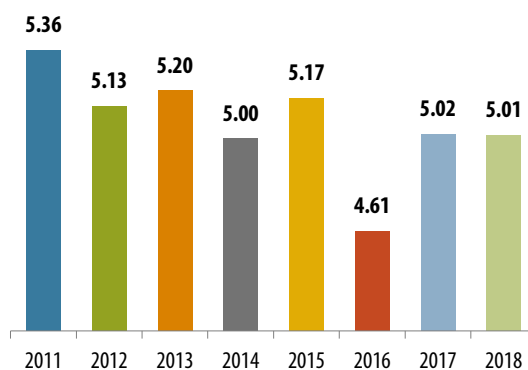
Ainsi certaines variétés de pomme touchent déjà à leur fin, car elles ont été déstockées prioritairement cette année du fait de la demande spécifique de l'Europe du Nord pour la Braeburn et la plupart des bicolores autres que Gala. Le stock européen est particulièrement allégé en Jonagold/Jonagored (- 61 % par rapport à 2017), en Elstar (- 71 %) et en Braeburn (- 35 %), tandis qu'il reste de bons volumes en Gala (- 4 %) et en Pink Lady (- 12 %), dont les ventes devraient s'accélérer avec la raréfaction des autres bicolores. Le marché est très dégagé en Golden (- 34 %). Seul le stock de Granny est supérieur à celui de l'an dernier (+ 8 %).

En poire, la pression pourrait s'estomper plus précocement pour certaines variétés comme la Conférence, dont le stock est pour l'instant déficitaire de 9 %. Il reste encore de bons volumes de Rocha (+ 19 % par rapport à 2017 au 1^{er} janvier 2018) et surtout d'Abate (+ 33 % par rapport à 2017 et + 6 % sur la moyenne des 3 ans).

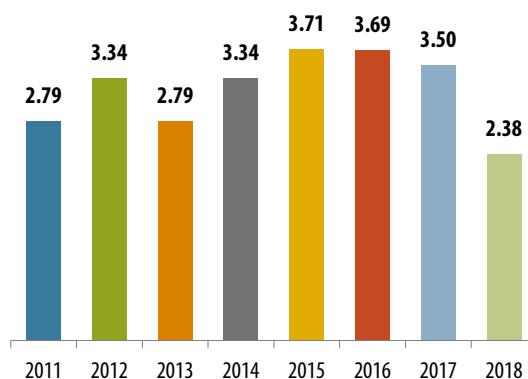


© Régis Domergue

Pomme - Hémisphère Sud
Production des principaux pays producteurs :
 Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Chili, Nouvelle-Zélande
 (en millions de tonnes / sources : WAPA, USDA / élaboration Infofruit)



Pomme - UE-28 - Stock au 1er février
dans les principaux pays européens : France, Italie, Pays-Bas, Allemagne, Espagne, Pologne, Rép. tchèque, Danemark, UK
 (en millions de tonnes / sources : WAPA, organisations professionnelles)





© Régis Domergue

Le Chili, le Brésil et la Nouvelle-Zélande dans les starting-blocks en pomme

Les exportateurs sont donc en train de ferrer les lignes dans certains pays de l'hémisphère Sud, notamment au Chili où la production s'annonce d'un bon niveau (+ 4 % par rapport à 2017 et + 5 % sur la moyenne des 3 ans selon les sources) et surtout au Brésil (+ 16 %). C'est également le cas en Nouvelle-Zélande, où la production poursuit son développement (+ 6 %), alors qu'on attend une baisse en Argentine (- 19 %) et en Afrique du Sud (- 6 %). La prévision de récolte, dévoilée par la WAPA lors du salon Fruit Logistica à Berlin, fait état d'une récolte de pomme qui devrait être similaire à celle de l'an dernier dans l'hémisphère Sud (5 millions de tonnes, soit + 2 % sur la moyenne des 3 ans).

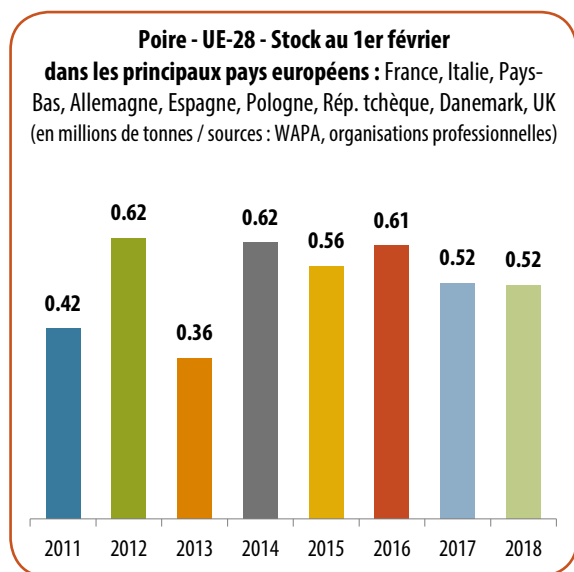
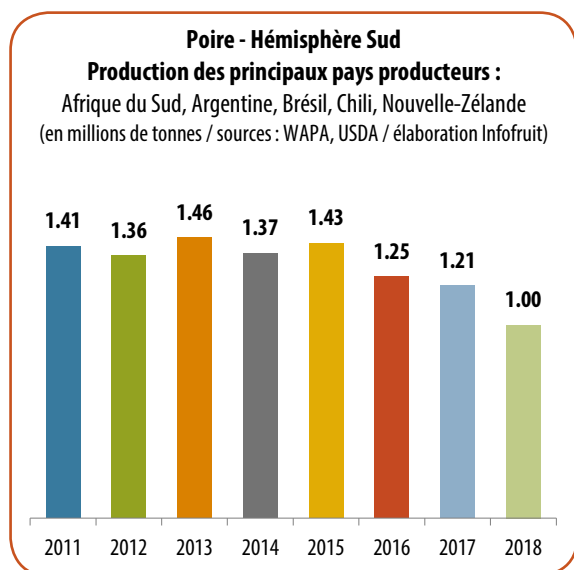
Les exportateurs chiliens et brésiliens espèrent donc renouer en 2018 avec un bon potentiel export. Le Brésil pourrait revenir sur son niveau de 2015 avec environ 60 000 t, même si le calibre s'annonce plutôt petit. Les exportations chiliennes pourraient atteindre 780 000 t vu les perspectives en Europe, d'autant que les conditions climatiques ont été très favorables dans ce pays avec des pluies abondantes durant l'automne et l'hiver. En Nouvelle-Zélande, la récolte pourrait être particulièrement abondante et atteindre un niveau record, entre le développement des surfaces ces dernières années avec la plantation de variétés modernes et de très bonnes conditions climatiques. Les Néo-zélandais espèrent une hausse de 11 % de leurs exportations (376 000 t) grâce à une bonne demande en Europe et à des envois toujours croissants vers l'Asie. Côté variétés, le marché devrait être bien approvisionné en bicolores, notamment en Gala, avec même une nouvelle progression du potentiel à plus de 2 millions de tonnes désormais (+ 6 % par rapport à 2017), mais également en Cripps Pink (400 000 t, soit + 4 %) et en Fuji (757 000 t, soit + 3 %). En revanche, le potentiel décroît un peu plus chaque année en Braeburn (117 000 t, soit - 2 %). Le volume devrait se contracter en Golden Delicious (213 000 t, soit - 9 %) et en Red Delicious (717 000 t, soit - 11 %) avec le déficit de l'Afrique du Sud et de l'Argentine.

Pomme – Hémisphère Sud – Prévision de récolte et potentiel export

en tonnes	Production 2018	Production 2018 comparée à		Potentiel export 2018	Potentiel export 2018 comparé à	
		2017	Moyenne des 3 dernières années		2017	Moyenne des 3 dernières années
Argentine	635 000	- 20 %	- 19 %	88 360	- 20 %	- 20 %
Afrique du Sud	871 000	- 7 %	- 6 %	385 374	- 8 %	- 8 %
Brésil	1 185 000	+ 8 %	+ 16 %	60 000	+ 8 %	+ 23 %
Chili	1 758 000	+ 5 %	+ 5 %	730 633	+ 5 %	+ 7 %
Nouvelle-Zélande	564 000	+ 11 %	+ 6 %	376 664	+ 11 %	+ 11 %
Total	5 013 000	0 %	+ 2 %	1 641 031	+ 1 %	+ 3 %

Source : WAPA

Une offre de poire moindre en Afrique du Sud et en Argentine



Les importations de poire en provenance de l'hémisphère Sud pourraient ne pas réellement augmenter cette année, la production étant déficitaire. Ainsi, les prévisions de campagne de la WAPA sont assez pessimistes, annonçant un déficit global de 17 % par rapport à 2017 (1 million de tonnes, soit - 23 % sur la moyenne des 3 ans). Elles tablent sur un fort recul de la production en Argentine et au Chili et, dans une moindre mesure, en Afrique du Sud où sévit pourtant une intense sécheresse qui continue de s'aggraver et laisse planer de fortes incertitudes sur le potentiel réellement disponible.

Les chiffres de récolte en Afrique du Sud ont déjà été révisés à la baisse par Hortgro. Le potentiel d'exportation pourrait finalement être inférieur de 8 % à celui de 2017 (202 200 t, soit - 4 % sur la moyenne des 3 ans), avec une baisse de 12 % en Williams (24 300 t, soit - 8 % sur la moyenne des 3 ans) et probablement en Abate (14 300 t, soit - 14 % sur la moyenne des 3 ans). La baisse serait de 21 % en Comice (33 000 t, soit - 16 % sur la moyenne des 3 ans) et de 8 % en Packhams (73 000 t, soit - 5 % sur la moyenne des 3 ans). Les envois vers le marché européen sont pour l'instant très inférieurs à la normale (- 21 % par rapport à 2017 arrêtés fin février). La Russie (+ 25 %) et les USA (+ 18 %) drainent de bons volumes, le reste étant réparti entre les différents marchés (- 40 % par rapport à 2017).

On s'attend finalement à une baisse en Argentine, après un démarrage sur les chapeaux de roues. Les volumes exportés arrêtés au 15 février sont bien inférieurs à ceux de l'année passée (- 38 %), même s'ils restent inférieurs de seulement 10 % à la moyenne des 3 dernières années. Les envois vers l'Europe ont été très limités jusqu'à présent (- 59 % par rapport à 2017 et - 28 % sur la moyenne des 3 ans), notamment à destination des pays du sud de l'Union européenne (Italie, France). La Russie et les États-Unis captent davantage de volumes, même s'ils sont inférieurs à ceux des années antérieures.

Côté variétés, la WAPA annonçait une baisse marquée en Williams/Bon Chrétien (- 21 % par rapport à 2017) et en Packhams (- 14 %) pour l'ensemble des pays de l'hémisphère Sud ■

Cécilia Céleyrette, consultante
 c.celeyrette@infofruit.fr

Poire – Hémisphère Sud – Prévion de récolte et potentiel export

en tonnes	Production 2018	Production 2018 comparée à		Potentiel export 2018	Potentiel export 2018 comparé à	
		2017	Moyenne des 3 dernières années		2017	Moyenne des 3 dernières années
Argentine	428 000	- 30 %	- 37 %	204 000	- 30 %	- 37 %
Afrique du Sud	420 000	- 3 %	- 2 %	212 000	- 3 %	0 %
Chili	141 000	- 5 %	- 18 %	141 000	- 5 %	+ 2 %
Nouvelle-Zélande	12 000	+ 9 %	+ 3 %	4 000	+ 16 %	+ 2 %
Total	1 001 000	- 17 %	- 23 %	560 000	- 15 %	- 17 %

Source : WAPA



Fiche pays producteur

Les petits fruits rouges au Maroc

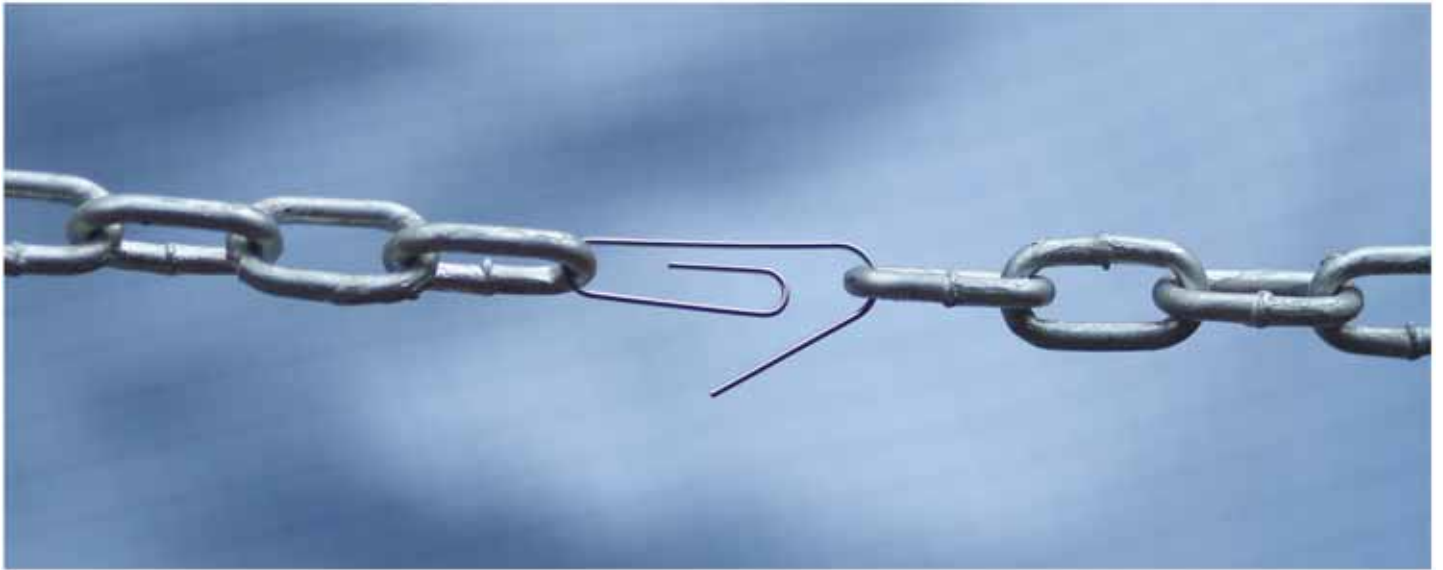
par Cécilia Céleyrette

La filière des petits fruits rouges est en plein développement au Maroc avec la montée en puissance de la framboise et de la myrtille aux côtés de la fraise. D'abord implantés dans le nord du Maroc où ils jouissent de conditions pédoclimatiques et hydriques favorables, les petits fruits rouges essaient désormais jusque dans le Souss. L'intérêt des consommateurs européens pour ces petits fruits, les atouts compétitifs indéniables du Maroc que sont la proximité avec le marché européen et le coût de la main d'œuvre, ainsi que le soutien de l'État entraînent même désormais la conversion de serres de tomate vers ces productions et le dépassement des objectifs fixés initialement dans le Plan Maroc Vert.



© APAIL

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.

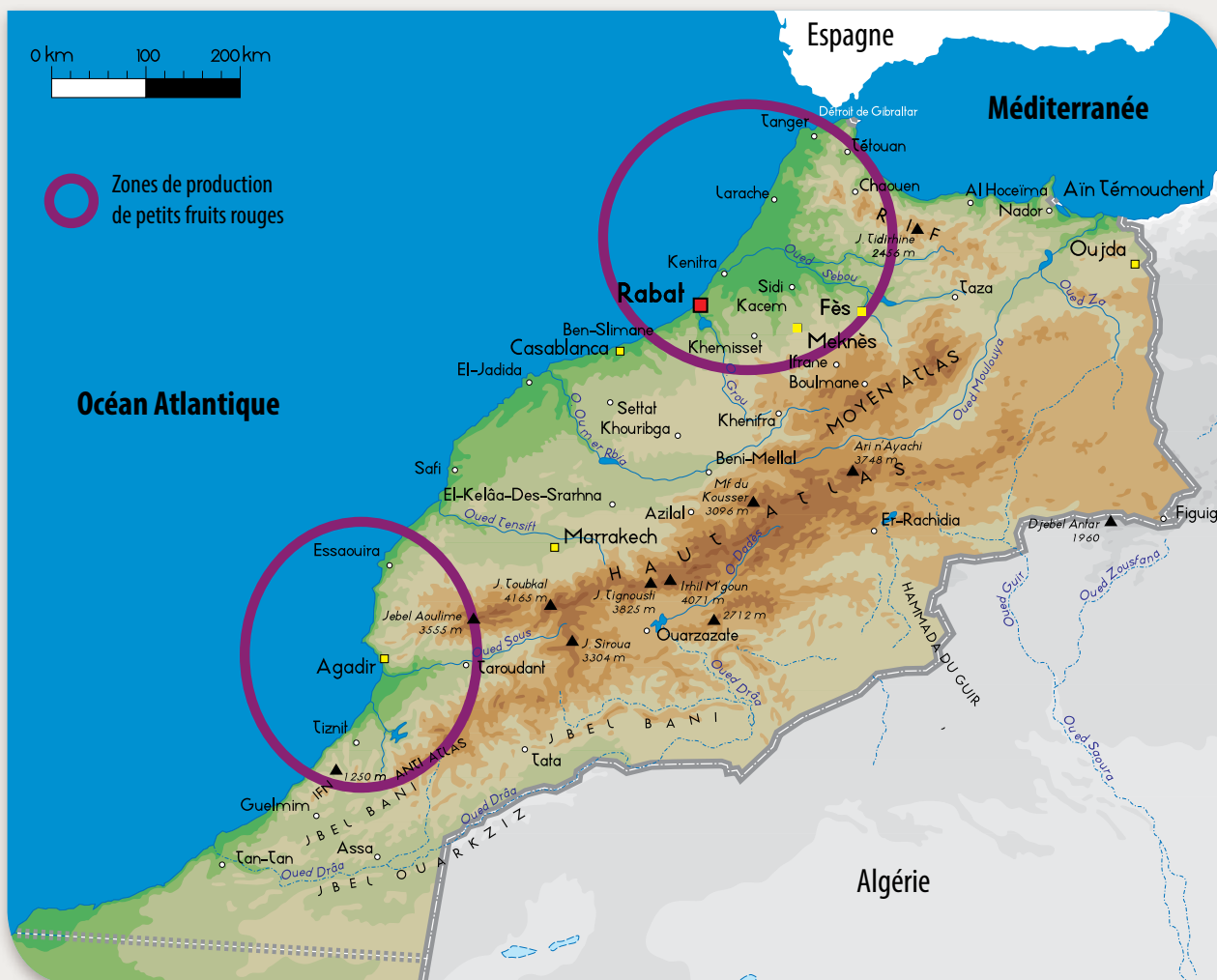
For more information on subscriptions, please contact: info@reefertrends.com or visit www.reefertrends.com

reefer trends

Petits fruits rouges – Maroc

Localisation

La culture des petits fruits rouges au Maroc a d'abord débuté dans le nord du pays, qui conjugue à la fois des conditions pédo-climatiques favorables, une bonne disponibilité foncière et des ressources hydriques importantes avec le développement de l'irrigation. La production de fraise est concentrée dans les périmètres irrigués du Gharb (78 %), où elle a essaimé à partir des années 1980, et du Loukkos (22 %), où elle a été initialement introduite. La production est essentiellement située autour de Moulay Bouselham, à une trentaine de kilomètres au sud de Larache. Les premiers essais en framboise et en myrtille ont également démarré dans cette zone, où la majorité de la production se concentre aujourd'hui, mais la culture de ces petits fruits rouges se développe aussi plus au sud (Agadir, Souss Massa). Cette zone se caractérise par un climat semi-aride qui permet de bonnes performances et une adaptation rapide aux exigences culturales. Les surfaces sont, pour partie, des reconversions de serres de tomate. La production peut être conduite douze mois sur douze.



Petits fruits rouges – Maroc

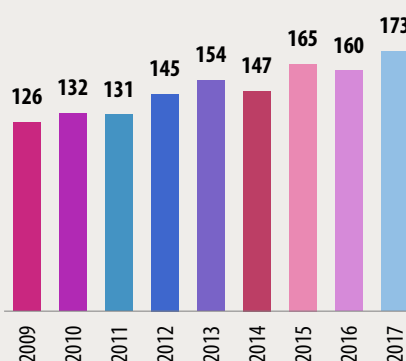
Production

La superficie totale consacrée aux petits fruits rouges au Maroc atteint 5 700 hectares, répartis entre la fraise (3 400 ha), la framboise (1 100 ha), la myrtille (1 200 ha) et la mûre (moins de 20 ha). La culture de la fraise a débuté dans les années 1950, après la mise en place de l'irrigation dans les secteurs de Drader Rive droite puis de R'mel en 1980, mais elle a réellement pris son essor à partir de 1985 avec un développement continu dans la zone nord du Maroc. La diversification vers les autres petits fruits rouges est plus récente. Le développement a été freiné par l'adaptation des variétés européennes aux conditions climatiques du Maroc. La production de framboise n'a donc réellement été lancée qu'en 2005 et celle de myrtille en 2007. Ce secteur a été initié par la délocalisation d'entreprises européennes qui se sont installées dans la région, mais également par la création d'entreprises agricoles locales qui ont acquis un savoir-faire technique. Le secteur compte 593 exploitations en fraise, 20 en framboise et 12 en myrtille, avec majoritairement de petites surfaces (1 à 5 ha) et quelques structures à plus de 60 ha (grands groupes d'exportation étrangers). Le secteur s'est organisé et compte une soixantaine d'expéditeurs privés et cinq coopératives. Il est encadré par deux associations, l'AMPFR (Association marocaine des producteurs des fruits rouges) et l'AMCEFR (Association marocaine des conditionneurs exportateurs des fruits rouges), toutes deux affiliées à la FIFEL (Fédération interprofessionnelle marocaine de production et d'exportation des fruits et légumes) et regroupées depuis début 2018 sous une bannière commune : Interproberries Maroc (IPBM). La production a donc graduellement augmenté et atteint déjà 150 000 t pour la fraise et plus de 10 000 t pour la framboise et la myrtille. L'objectif à l'horizon 2020 est d'atteindre 8 200 ha pour une production de 360 000 t par an, dont 80 000 t destinées à l'exportation.



Petits fruits rouges - Maroc - Production

(en 000 t / sources professionnelles / élaboration Infofruit)



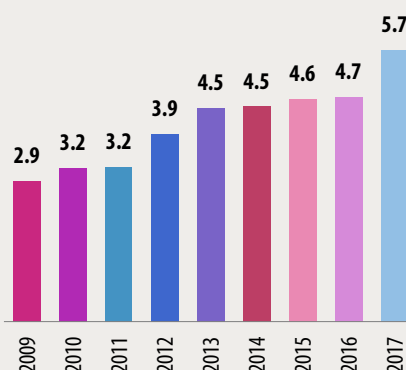
Petits fruits rouges — Maroc — Production

en tonnes	Fraise	Myrtille	Framboise	Total
2008	126 950	139	949	128 038
2009	124 239	623	879	125 741
2010	129 468	1 250	1 010	131 728
2011	127 985	1 420	1 500	130 905
2012	139 683	1 780	3 100	144 563
2013	145 233	4 500	4 000	153 733
2014	137 388	4 950	4 200	146 538
2015	155 200	4 900	4 500	164 600
2016	148 680	6 615	4 800	160 095
2017	150 000	12 000	11 000	173 000

Sources professionnelles

Petits fruits rouges - Maroc - Surfaces

(en 000 ha / sources professionnelles / élaboration Infofruit)



Petits fruits rouges – Maroc

Petits fruits rouges — Maroc — Calendrier de production

	O	N	D	J	F	M	A	M
Fraise								
Framboise								
Myrtille								

Sources professionnelles

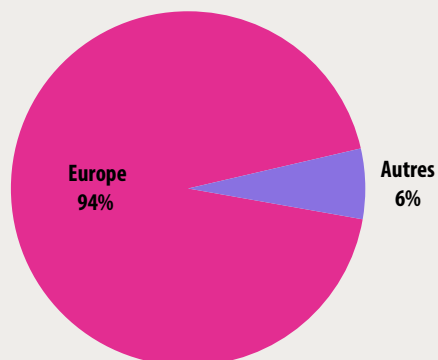
variétés comme Cardinal, Sevillana, Carmina, Alicia, Maravilla, Marabia, Glen Lyon, Brillante, mais également de nouvelles variétés ayant de faibles besoins en froid comme Adelita. En myrtille, ce sont surtout les variétés qui permettent de produire hors saison qui sont recherchées, comme Sharp blue, Misty, Biloxi, Gulf Coast, Emerald, Jewel, Star, Sapphire, Blue Crisp, Millenia et Windsor. Concernant la mûre, ce sont les cultivars à port dressé qui constituent le meilleur choix pour la production commerciale au Maroc. Ceux qui présentent un potentiel important sont Brazos, Rosborough et Tupi. De nouvelles variétés comme Stella Blue et Violeta sont également plantées.

Exportations

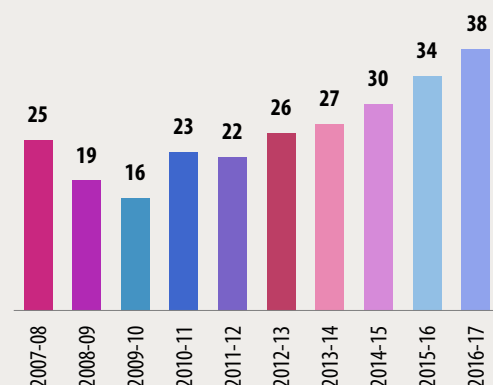
Les exportations globales en frais sont de nouveau en croissance depuis 2010-2011, compte tenu de la forte demande en myrtille et framboise qui a compensé la baisse des volumes de fraise, très concurrencée par les productions européennes. Ces exportations sont réalisées essentiellement par de grandes exploitations et par des investisseurs étrangers munis des moyens logistiques nécessaires en ce qui concerne la production, la valorisation et l'exportation. Elles sont surtout destinées au marché européen. La fraise demeure encore le premier fruit exporté avec près de 20 000 t. Cependant, les exportations de framboise augmentent rapidement, dépassant déjà les 10 000 t en 2016-2017, et elles sont talonnées par celles de myrtille.



Petits fruits rouges - Maroc - Répartition des exportations en 2016-17 (sources professionnelles, COMEXT / élaboration Infofruit)



Petits fruits rouges - Maroc - Exportations en frais (en 000 tonnes / sources professionnelles / élaboration Infofruit)

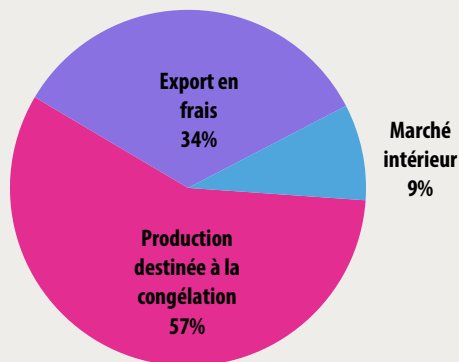


Petits fruits rouges – Maroc

Débouchés

Les petits fruits rouges sont pour l'instant surtout destinés à l'exportation, à l'exception de la fraise. Ainsi 90 % des volumes de framboise et 100 % des volumes de myrtille partent actuellement à l'export. En revanche, la fraise est produite majoritairement pour la transformation, avec environ 65 % des tonnages destinés à la surgélation pour 25 % exportés en frais. Le marché intérieur pour sa part absorbe 10 % des volumes. Les ventes en frais sont réalisées en début de saison (novembre à mars), puis les fruits sont ensuite dirigés vers les unités de surgélation d'avril à juillet.

Petits fruits rouges - Maroc - Débouchés en 2016-17
(sources professionnelles / élaboration Infofruit)



Logistique

Le Maroc profite d'une position privilégiée par rapport au marché européen de par sa proximité et des conditions tarifaires négociées. Les importations de fraise bénéficient notamment d'une exonération douanière sans limite quantitative entre le 1er novembre et le 31 mars, puis d'un contingent à droits nuls de 3 600 t en avril, assorti d'un contingent exonéré à 50 % de droits de douane du 1er mai au 30 juin. Il n'y a pas d'accord préférentiel pour les autres petits fruits rouges qui se voient appliquer le tarif douanier commun de l'UE. Le transport est effectué en majorité par camions, avec un transit maritime essentiellement au départ de Tanger pour les productions du nord et d'Agadir pour les productions du sud.

Petits fruits rouges — Maroc — Logistique maritime

Port de départ	Port d'arrivée	Durée du trajet
Tanger, Agadir, Casablanca	Algeciras, Port Vendres	3 jours
	Rotterdam, Dunkerque, Le Havre, Anvers	4 jours

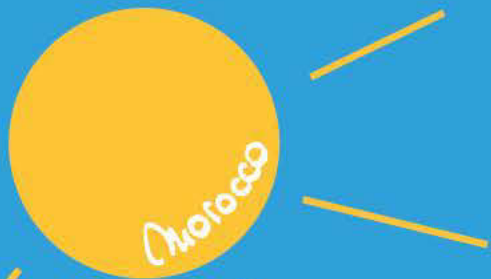


Marché européen de la datte

Une progression forte et continue



Le marché mondial de la datte est dynamique. De plus en plus d'origines entrent en scène et de plus en plus de pays développent leur consommation. En Europe, les taux de croissance annuels sont très importants et le potentiel de croissance de la consommation est très loin d'être saturé. Le dynamisme de ce marché est particulièrement servi par la diversification de l'offre au travers des différentes origines, variétés, signes de reconnaissance et de qualité, modes de production, etc.



Dattes Filali Véritable Mejhoul du Maroc par idyl



www.dattesfilali.com

idyl

Producteur & tellement Plus

Contactez-nous

+ 33 (0)4 90 24 20 00

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

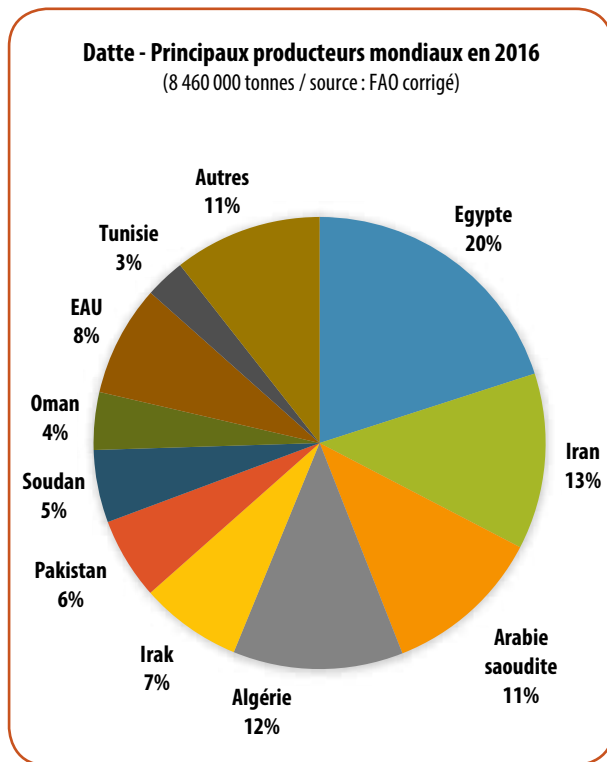
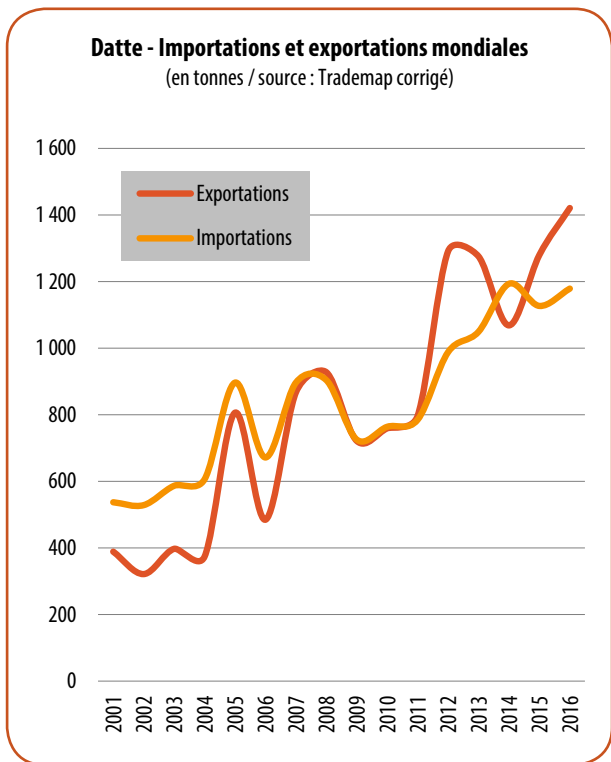
contact@idyl.fr

13160 Châteaurenard



Tant pour la production (source FAO) que pour le commerce mondial (source Trademap), les chiffres disponibles sont approximatifs. En effet, les guerres et l'absence partielle ou totale d'administration dans certains pays ne permettent que de travailler en grandes masses et en tendanciel. La production mondiale est de l'ordre de 8.5 millions de tonnes. Elle progresse lentement d'environ 1.5 % par an. L'aire de production est limitée et s'étend du sud de la Méditerranée au Proche et Moyen-Orient. Le Pakistan est le seul des dix premiers pays producteurs mondiaux situé en Asie. L'Égypte, l'Iran, l'Algérie et l'Arabie saoudite dépassent ou atteignent le million de tonnes chacun. Les Émirats arabes unis (EAU), l'Irak, le Pakistan et le Soudan suivent avec plus de 400 000 tonnes chacun. Oman et la Tunisie ferment la marche avec respectivement 350 000 t et 240 000 t. Outre ces dix leaders, notons qu'il y a de plus en plus de pays producteurs, produisant au total près de 900 000 tonnes.

Les importations mondiales de datte progressent à un rythme de l'ordre de 5 % par an depuis le début des années 2000. Le million de tonnes a été dépassé en 2013. On devrait atteindre 1.2 à 1.3 million de tonnes en 2017. Si plus de 200 pays déclarent importer des dattes, seulement dix comptent pour 70 % du total mondial échangé. L'Inde, premier acheteur mondial avec 30 % du volume, est absente de la liste des producteurs mondiaux. Ce n'est pas le cas des EAU qui importent 18 % du total mondial, tout en étant 5^e producteur mondial. Ils représentent une véritable plateforme d'échange de la datte pour tout le Proche et Moyen-Orient. Car cet État fédéral est aussi le second exportateur mondial, juste derrière l'Irak et devant l'Iran et le Pakistan.



Union européenne : un potentiel de croissance intact

L'Union européenne est, finalement, un petit marché de l'ordre de 120 000 tonnes, mais en très forte progression : il s'est accru de 10 % entre 2016 et 2017. Depuis 1988, où elles n'étaient que de 38 000 tonnes, les importations européennes ont progressé en moyenne de 4 % par an !

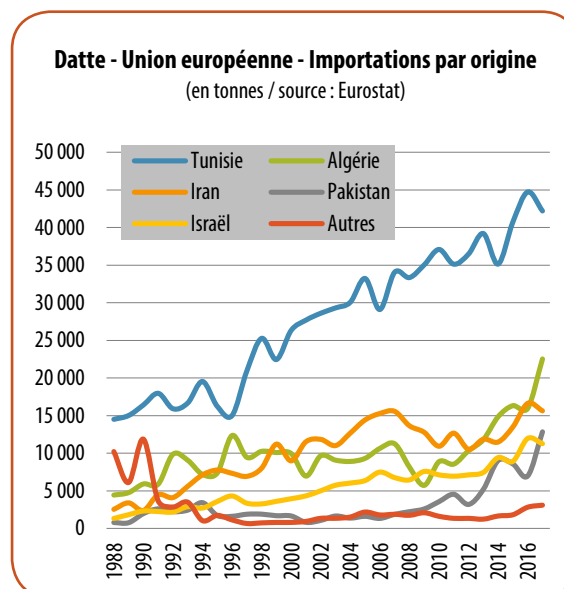
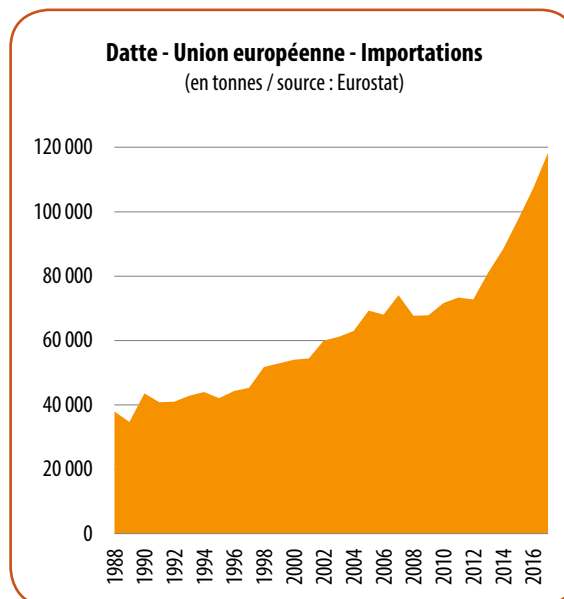
Une origine se démarque : la Tunisie. Depuis trois ans, elle exporte vers l'UE entre 40 000 et 45 000 tonnes de datte. Elle détient un peu plus du tiers du marché. Avec 42 000 tonnes en 2017, elle a fait moins bien que le marché : - 1 % contre + 10 % pour l'ensemble des origines. Ce producteur a un fort courant d'exportation vers l'UE, mais aussi vers le Maroc (30 % du total). La Tunisie a exporté 110 000 tonnes de datte sur la saison 2016-17 (1^{er} octobre au 30 septembre), pour une production évaluée à un peu plus de 300 000 tonnes (fortes divergences selon les sources). Le trou d'air de 2017 est à relativiser puisque pour la saison 2017-18, qui n'est pas encore terminée, les autorités annoncent une progression des exportations de 7 %, ainsi qu'une amélioration encore plus sensible (+ 22 %) de leur valeur. Ce sont les marchés de diversification (Australie, Qatar, Inde ou encore Canada) qui progressent rapidement. La Tunisie développe aussi depuis quelques années maintenant une offre de datte biologique (environ 5 000 t exportées par an).

L'Algérie est le second fournisseur de datte de l'Europe, avec 19 % de parts de marché. Alors que cette origine exportait vers l'UE autour de 15 000 tonnes depuis 2014, elle a fait un bond en 2017 à 22 500 tonnes, soit une augmentation de 23 % sur un an. Le mouvement de forte dépréciation du dinar algérien face à l'euro, entamé début 2017, a largement contribué à ce courant d'exportation par une amélioration mécanique de la compétitivité du pays. C'est le concurrent direct de la Tunisie. En une décennie, l'Algérie a multiplié par près de cinq ses expéditions vers l'UE. Des plans de développement successifs ont conduit au triplement de la production algérienne en une petite vingtaine d'années.

Le troisième fournisseur est l'Iran. Il exporte vers l'UE plus de 15 000 tonnes par an depuis deux ans. La tendance de ses exportations vers l'Europe est à la hausse, mais très mesurée. Il détient 13 % de parts de marché.

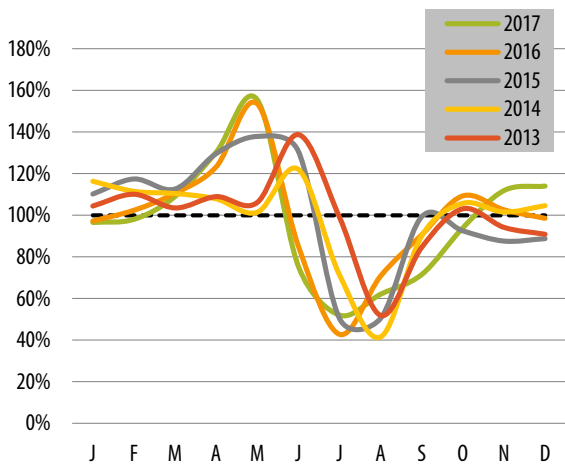
Le Pakistan et Israël bouclent la liste des grands fournisseurs, avec respectivement 11 % et 10 % de parts de marché. Si Israël a presque doublé ses envois en dix ans, c'est le Pakistan qui fait sensation. Il est passé de 1 800 tonnes en 2007 à près de 13 000 tonnes en 2017.

Parmi les fournisseurs secondaires mais qui progressent, on peut citer le cas des Émirats arabes unis. Si l'UE a importé de ce pays quelque 3 600 tonnes en 2017, ce flux était de moins de 100 tonnes en 2007. Enfin, évoquons l'Arabie saoudite qui progresse lentement (doublement en dix ans), pour atteindre en 2017 près de 3 800 tonnes. La Turquie, la Palestine, les États-Unis, l'Afrique du Sud ou encore la Jordanie complètent l'offre en Europe.



Datte - UE-28 - Répartition mensuelle de l'approvisionnement annuel

(source : Eurostat)



Une consommation ethnique, mais pas seulement

La consommation de datte est, en grande partie, de type ethnique et le calendrier de consommation est marqué par la période de Ramadan. Les importations européennes, traitées sur une base mensuelle, montrent parfaitement l'interrelation entre période de Ramadan et pic d'importation. Si elles existaient, les livraisons ou ventes hebdomadaires confirmeraient cette hypothèse. Un exemple : à quelques jours près, les périodes de Ramadan 2016 et 2017 se sont étalées entre fin mai et début juillet. Sur ces deux années, les pics d'importation se sont manifestés en mai et juin. Prenons une année plus ancienne, par exemple 2013. Le Ramadan s'est déroulé de début juillet à début août. Le pic d'import s'est décalé d'un mois, c'est-à-dire en juin.

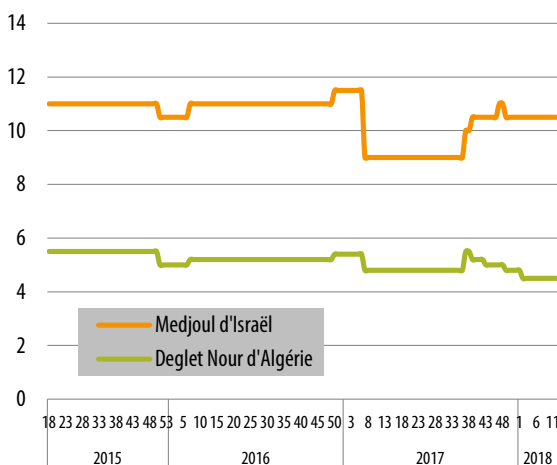
Si la fête religieuse rythme la consommation et donc l'importation, on constate tout de même des flux de marchandises tous les mois de l'année (longue capacité de conservation), un intérêt hors Ramadan sur le premier trimestre et un petit pic en fin d'année pour les fêtes.

Le calendrier de production tunisien de datte pour l'exportation (hors variétés communes) va d'octobre à mi-décembre pour la région de Tozeur, et de novembre à fin décembre pour la région de Kebili, zone de production dominant le marché export.

En Europe, la France est historiquement le point d'entrée des dattes en provenance des pays du pourtour méditerranéen. Elle consommerait un peu moins du quart de ce qui est importé en Europe, soit environ 24 000 tonnes. Le Royaume-Uni et l'Allemagne suivent avec 20 000 t et 14 000 t respectivement. Tous les autres États membres européens consomment largement moins de 10 000 tonnes par an, ce qui est un niveau très faible. Le potentiel en Europe de l'Est est immense. La République tchèque n'absorbe en effet que 1 700 tonnes et la Pologne 3 300 tonnes. Malgré tout, la dynamique est bien là. Entre 2012 et 2017, leur consommation a fait un bond de 300 % !

Datte - France - Prix hebdomadaire au stade de gros

(en euros/kg / source : RNM)



Pas un mais des marchés de la datte

Il existe de très nombreuses variétés de datte, mais celle qui domine très largement les importations européennes est la Deglet Nour (Doigt de lumière). Comme pour d'autres produits, le marché tend à se segmenter autour de signes de reconnaissance géographique comme la datte Majhoul de Tafilet (Maroc) ou encore la Deglet Nour de Tolga (Algérie), qui bénéficient toutes deux d'une IGP. Pour Israël, l'offre est essentiellement constituée de la variété Medjoul. La Californie propose également cette variété. Le mode de production bio et la labellisation Commerce équitable font aussi partie des axes de diversification du secteur. Au-delà de ces segmentations par variété ou mode de production, le marché est organisé autour de deux grands produits : la datte fraîche et la datte réhydratée au glucose. Deux produits qui n'ont pas

grand-chose à voir en termes de qualité gustative, l'une (la réhydratée et glucosée) pouvant être considérée comme largement inférieure à l'autre (la fraîche).

Il n'y a pas de système d'information public fiable sur les prix à l'exportation ou à l'importation. Aussi, il est difficile d'avoir une idée de leur évolution par origine et par catégorie. Les valeurs en douane nous renseignent tout de même en relatif sur les marchés visés par les différents fournisseurs. On peut noter schématiquement, et sans préjuger d'offres spécifiques de tel ou tel opérateur, ni de la part du volume qui concerne la datte fraîche ou la datte réhydratée et glucosée, que le marché s'organise en trois strates.

La première strate est celle du marché haut de gamme. Les prix naviguent ici entre 5 500 et 6 500 euros/t. La Medjoul d'Israël ou de Californie fait partie de ce segment de marché. A noter que chaque année, la valeur des importations chute terriblement en août pour descendre entre 3 500 et 4 000 euros/t. Depuis cinq ans, les valeurs en douane sont tendanciellement orientées à la hausse.

La seconde strate concerne l'origine reine sur le marché : la Tunisie. La valeur en douane des importations européennes en provenance du fournisseur leader se situe entre 2 000 et 2 500 euros/t. Là aussi, la tendance haussière est marquée. Et là aussi, les écarts intra-annuels sont vertigineux : de 1 650 à 2 575 euros/t en 2017.

Enfin, la troisième et dernière strate (hors produit très spécifique ou origine confidentielle) concerne les challengers de la Tunisie que sont l'Algérie ou encore l'Iran. Nous sommes ici sur un niveau de 1 500 euros/t, voire en-dessous pour l'Iran. La valeur unitaire en douane de ce fournisseur progresse régulièrement depuis cinq ans : de 1 000 euros/t en 2013, il atteint et dépasse même certains mois les 1 500 euros/t.

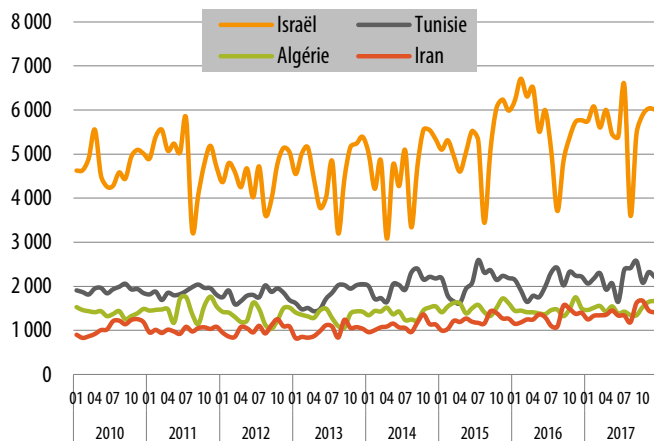
Une culture très menacée

Deux grands ravageurs et maladies font peser de lourdes menaces sur le verger de palmier-dattier : le bayoud et le charançon rouge. Le bayoud du palmier-dattier est une maladie fongique (de type fusariose) très présente en Afrique du Nord. Elle entraîne le dépérissement du palmier. Selon la FAO, le charançon rouge des palmiers est récemment devenu l'un des plus importants ennemis. Une partie du problème réside dans le fait que le charançon rouge du palmier est extrêmement difficile à détecter aux premiers stades d'une infestation. Il existe très peu de signes extérieurs visibles attestant de la présence du ravageur dans un arbre : près de 80 % du cycle de vie du ravageur est caché. Pour les espèces d'arbres très grandes, une infestation au sommet est encore plus difficile à détecter et, une fois l'arbre infesté, il est trop tard pour le sauver.

Pour résumer, on peut dire que le marché de la datte est très porteur au niveau international et plus particulièrement en Europe. L'offre s'améliore en qualité et service, en même temps que la gamme de produits offerts se développe autour des systèmes de production (bio et Commerce équitable), des signes de reconnaissance (notamment IGP) ou de variétés différentes de la star actuelle qu'est la Deglet Nour, telles que Kenta, Allig, Kouatallig, Medjoul, etc. La dynamique est liée à une consommation ethnique et festive. Cependant, la datte vérifie à peu près tous les critères de succès qui la feront sortir de ce créneau spécifique : attributs nutritionnels (fibre, potassium, fer, magnésium, énergie, etc.), bonne image (énergétique et naturelle, engouement pour les fruits secs), praticité (longue conservation) et enfin potentiel multi-usages (fraîche ou cuisinée) ■

Denis Loeillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

Datte - UE-28 - Valeur unitaire pour une sélection de fournisseurs
(en euros/tonne / source : Eurostat)



Marché de l'avocat tropical

Une grande distribution européenne bien frileuse



© Guy Brehinier

Malgré sa taille modeste, le Hass fait beaucoup d'ombre ! Particulièrement dominant sur la scène internationale, il laisse bien peu de place aux autres variétés de la famille des *Persea americana* Miller, dont le nombre se compte pourtant par centaines. Ainsi, les avocats dits « tropicaux » en font les frais avec un commerce international qui reste anecdotique. Appartenant plus ou moins directement à la race antillaise, ils sont reconnaissables par leur grande taille, leur épiderme lisse et généralement fin et leur faible teneur en huile. Hors production écoulee localement, les échanges internationaux stagnent vraisemblablement autour de 20 000 à 25 000 t, alors que ceux du Hass ont cru de près de 15 % par an ces cinq dernières années pour approcher 1.7 million de tonnes en 2016.

EUROPEAN MARKET— Overview

The avocado market is still running at two different paces. On the one hand the global Hass supply has kept levels higher than 2017. Indeed the main winter supplier—Chile—has maintained a steady supply rhythm exhibiting levels above 2017. Moreover Mexican deliveries have weighed on the market due to the arrival of delayed vessels. Only the Mediterranean sources (Spain/Israel) have continued to progress slowly keeping below 2016/2017. Lastly stable volumes from Colombia mainly small grades have completed the supply. Furthermore some batches (end of Chilean season) delayed volumes from Mexico (batches from Colombia) and the old accumulated stocks have exhibited heterogeneous quality. On the other hand the atmosphere in the market has remained sluggish while retailers have just fulfilled their programs: demand on the spot market has remained gloomy. Hence prices have remained low for the brands outside the retail sector and for fruits exhibiting quality issues. Clearances at competitive prices are done to try to erode the stocks whereas program prices (bulk of sales) have eased and remain similar to 2017. For green varieties volumes from Israel (Pinkerton Anad Fuerte) have remained stable while demand has slightly slowed down. Hence prices have eroded.

EU Reference Price—Hass grade 18

W01	W01 / W02	2018 / 2017
11.70 €/ 4 kg box	- 0.30 €	+ 2 %



EUROPEAN MARKET— Trend

Global European supply—Detailed by sources

Origin	Grade	1st 3 weeks 2017 / 2018	Description	Total supply 2017/18 (t/box)	Comparison with season 2016/17 (%)
Chile	Hass	+ 23 %	2017 + 2018: Season starting ahead of schedule.	10 468 000	+ 22 %
Mexico	Hass	+ 67 %	Increasing volumes due to late arrival of delayed vessels.	1 030 000	+ 7 %
Spain	Hass	- 17 %	Increasing volumes of Hass, but with low quality. Stable arrival of green varieties, but with low quality.	1 030 000	- 6 %
Israel	Hass	-	Functional structure of production stable up to now.	-	-
Colombia	Hass	-	-	-	-

Retail prices—FRANCE



Global European supply—w 01



LEVEL OF STOCKS
 Accumulated stocks of all grades. Clearances at competitive prices.

Origin	Total supply	Comparison with year 2017	Comparison with year 2016
Chile	1 488	37 %	60 %
Mexico	17 630	6 %	8 %



EUROPEAN MARKET— Forecast

More involved in response to the demand market before shifting towards a softer context. Indeed, accumulated stocks should remain very high and a couple of weeks could be required in order to clear the market. Nevertheless, sales should improve progressively by the school holidays and, Furthermore, Chilean season is running ahead of schedule with an overall volume increase for the 2018/17, the main reason why, leaving the forecast to the end of the season, the Chilean volume should double during the month of February 2018/17. However, this will not be sufficient to offset the loss of other Mediterranean sources. Indeed, only Spain is suffering from an off-season phenomenon and should exhibit a decrease by 20% compared to 2016/17 season.

Global European supply



Weekly avocado market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet pertinent

- Prix import détaillés par origine, variété et calibre
- Tendence de marché de la semaine
- Prévisions
- Approvisionnement



Prix de l'abonnement annuel : 1 000 €HT
 (environ 48 numéros par an)

Expédié par email le vendredi

Contact : info@fruitrop.com

ou www.fruitrop.com/ciradshop/subscribe



Une part importante de la production mondiale d'avocat, en particulier en zone tropicale



© Guy Bréhanier

La production d'avocat tropical est bien moins limitée que ne le laisse supposer le niveau étiqué des échanges internationaux. Si avancer un chiffre serait très hasardeux faute de statistiques détaillées par variété, il est clair que la race antillaise représente une part significative du verger mondial. Elle domine dans les zones chaudes situées entre 0 et 1 000 mètres au-dessus du niveau de la mer de la région intertropicale. Ces fruits constituent encore aujourd'hui une grande partie de la récolte d'au moins trois pays figurant parmi les dix premiers producteurs au monde. En République dominicaine, ils représenteraient plus de 80 % des plus de 400 tonnes produites annuellement, avec des variétés très emblématiques comme Semil 34 (60 %), Créole (9 %) et Choquette (6 %). Ils comptent aussi pour la très grande majorité de la grosse récolte colombienne, évaluée par les autorités locales à près de 350 000 t. Les variétés les plus courantes sont Lorena (baptisée localement Papelillo), cultivée dans les zones de moyenne altitude dans la partie centrale du pays, Choquette et Santana qui sont surtout présentes sur la côte Caraïbe et dans les Santander. Enfin, ils constituent l'essentiel de la production brésilienne, estimée de 160 000 à 170 000 t selon le ministère de l'Agriculture (variétés Margarida, Quintal et Geada notamment). L'épicentre de la production se situe dans la province de Sao Paulo et, dans une moindre mesure, dans le Minas Gerais.

Avocat – Production mondiale et évaluation pour la race antillaise

Classement de la production	Pays	Production totale* (en tonnes)	Variété antillaise et dérivées	Remarques
1	Mexique	1 600 000 - 1 800 000	peu présentes	
2	Rép. dominicaine	400 000 - 450 000	320 000 - 360 000 t	80% de la production Source USDA 2016
3	Pérou	380 000 - 450 000	oui - présence limitée	Est du pays (Choquette, Collinred, etc.)
4	Colombie	350 000	290 000 t	Environ 60 000 t de Hass - ICA 2016
5	Indonésie	300 000 - 380 000	oui - principal groupe variétal	Ouest Java (zone principale) Cultivars locaux
6	Chili	280 000 - 220 000	non	
7	Kenya	200 000 - 250 000	oui - présence limitée	Zones chaudes de basse altitude
8	Brésil	160 000	140 000 - 150 000 t	Environ 8 000 à 10 000 t de Hass Sources professionnelles 2015
9	Californie	100 000 - 160 000	non	
10	Rwanda	125 000	oui - présence importante	
11	Chine	120 000	oui - part de la production inconnue	
12	Guatemala	120 000	oui - présence importante	Booth, etc.
13	Venezuela	90 000 - 130 000	oui - principal groupe variétal	Centre/nord du pays (Yaracui, Zulia, etc.)
14	Haïti	95 000 - 100 000	95 000 - 100 000 t	Variétés antillaises et dérivées uniquement
15	Israël	80 000 - 110 000	non	

* sources : ministères locaux de l'agriculture, FAO

Avocat tropical – États-Unis – Importations et production

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Importations	12 310	12 773	13 112	14 473	12 896	8 463	14 682	21 785
Rép. dominicaine	12 310	12 383	12 797	14 388	12 756	8 311	14 527	21 768
Autres	-	390	316	85	140	152	155	17

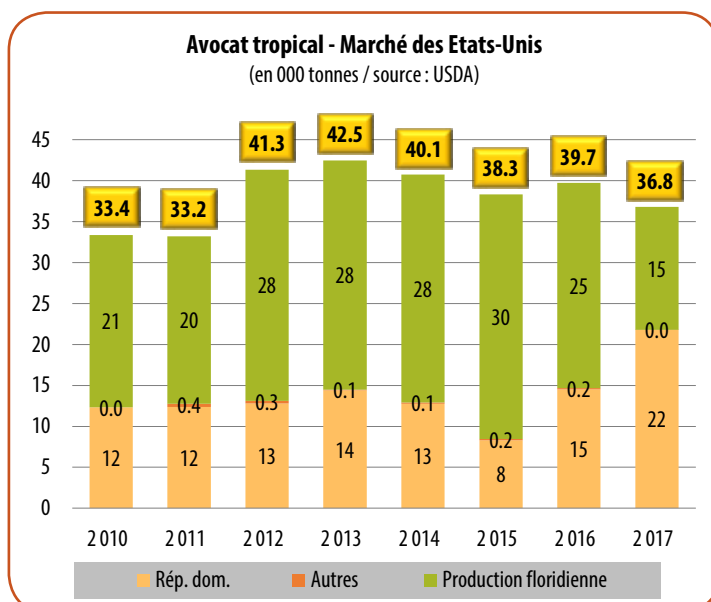
	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17*
Production floridienne	21 047	20 412	28 214	28 000	27 851	29 847	25 039	15 000

Total marché US	33 357	33 185	41 326	42 473	40 747	38 310	39 720	36 785
------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

* impact de l'ouragan Irma qui a détruit la production restant à commercialiser courant septembre / Source : USDA

Les États-Unis, premier importateur mondial grâce au marché ethnique

Les volumes d'avocat tropical commercialisés aux États-Unis sont bien loin de ceux du Hass, qui avoisinent le million de tonnes. Néanmoins, ils atteignent un niveau significatif d'environ 35 000 à 40 000 t selon notre estimation. Tout comme pour le Hass, l'offre comprend une part de production locale qui, elle, provient de Floride. On recense environ 2 400 ha dans l'extrême sud de la Floride (comté de Miami Dade en particulier), où les risques de gel sont les plus modérés, sachant que ce fruit est très peu tolérant au froid. La récolte annuelle est de l'ordre de 22 000 à 25 000 t lors d'une année normale. Elle repose essentiellement sur la race antillaise au début de la saison en juin et sur des hybrides des races guatémaltèque x antillaise du milieu à la fin de saison, c'est-à-dire d'août à janvier. Surfaces et production sont en baisse constante, notamment en raison de l'impact du Laurel wilt. L'import permet de couvrir la période d'absence de production floridienne, et rien de plus. Le protocole draconien défini par l'USDA impose, en plus des mesures de protection sanitaire, des normes de calibrage, de niveau de maturité et jusqu'à un calendrier d'importation précis par variété. Les 13 000 à 15 000 t importées annuellement proviennent à 95 % de République dominicaine (variété Semil 34 en grande majorité). A la différence du marché du Hass, les volumes semblent stagner, voire même légèrement décliner ces dernières années. La clientèle reste essentiellement ethnique, reposant sur la population immigrée caribéenne ou d'Amérique centrale de la côte Est (états de New York et du New Jersey notamment).



Avocat Hass Marché de l'UE-28

508 000 tonnes
en 2016-17



hors production espagnole
écoulée localement
(sources professionnelles, Eurostat)

Avocat tropical Marché de l'UE-28



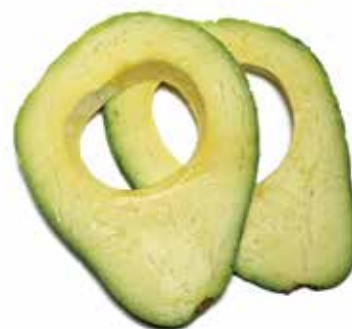
5 000 à 6 000 tonnes
en 2017

(estimation d'après des
sources professionnelles)

Photos © Guy Bréhiniér

Un marché européen difficile à estimer, mais de faible taille

Estimer la taille du marché communautaire est une tâche ardue. Certes, l'approvisionnement repose presque exclusivement sur deux pays fournisseurs, à savoir la République dominicaine et le Brésil. Cependant, ces deux origines exportent à la fois du Hass et des avocats tropicaux, et la nomenclature douanière de l'UE-28 ne permet pas de distinguer ces deux variétés à la différence de celle des États-Unis. Par ailleurs, les principales périodes d'exportation de Hass et d'avocats tropicaux tendent à se superposer et ne permettent pas d'isoler les flux de ces deux variétés. Néanmoins, le croisement des chiffres douaniers et des chiffres et informations provenant de sources professionnelles disponibles pour le Hass permet d'apporter un certain éclairage et de réaliser une estimation grossière. Si les importations toutes variétés confondues de ces deux fournisseurs ont été d'un niveau comparable de l'ordre de 6 000 à 7 000 t ces dernières saisons, il apparaît que la proportion de Hass est beaucoup plus importante dans l'offre brésilienne que dans l'offre dominicaine. On peut très grossièrement estimer que les volumes d'avocat tropical du Brésil seraient de l'ordre du millier de tonnes, alors que ceux de République dominicaine seraient plutôt de 4 000 à 5 000 t. Globalement, si l'on rajoute la petite centaine de tonnes vraisemblablement composée d'avocats tropicaux en provenance d'Afrique (Cameroun, Ghana, etc.) et de l'arc antillais (Martinique, Guadeloupe, Jamaïque, Sainte Lucie, etc.), on peut estimer la taille du marché européen autour de 5 000 à 6 000 t.



Avocat tropical – Union européenne – Importations en provenance d'origines susceptibles de fournir des avocats tropicaux

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Remarques
Brésil	2 659	3 007	3 959	3 928	5 265	3 535	4 499	6 911	Très large proportion de Hass, en forte croissance
Rép. dominicaine	3 435	2 829	1 577	2 363	2 650	3 692	6 234	6 998	Large proportion de variétés vertes
Autres	320	206	374	285	345	472	407	629	
Total	6 413	6 042	5 910	6 576	8 260	7 699	11 140	14 538	

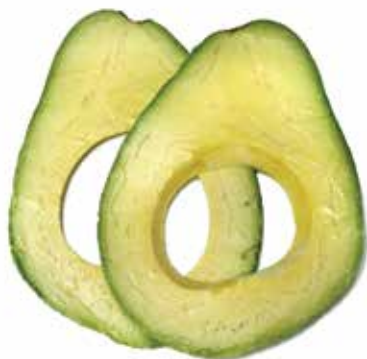
Source : Eurostat

Surtout les pays du sud de l'Union européenne

L'avocat tropical semble très peu présent sur les marchés du nord de l'espace communautaire. Ce produit, plutôt cher, assez fragile et nécessitant des rotations rapides en magasin, ne semble pas cadrer avec le modèle de distribution de ces pays, où il n'est référencé que par un nombre très limité d'enseignes. L'essentiel des ventes se concentre dans le sud-ouest de l'Europe. En France, l'avocat tropical fait partie de la gamme, mais il est relégué dans le linéaire des « petits exotiques » et n'est présent que sporadiquement. Ainsi, moins de 10 % des enseignes le proposaient dans un sondage réalisé dans le sud de la France au printemps 2016, alors que le taux de présence montait à 80 % pour la noix de coco et le fruit de la passion et à 40 % pour la papaye malgré sa fragilité. Le rythme de vente reste donc très modeste dans les hypermarchés et supermarchés, en dehors du mois de décembre qui est la seule grande période de mise en avant du produit (pas d'animation spécifique pour les deux autres temps forts propices aux ventes d'exotiques que sont Pâques et le nouvel an chinois). Seule la chaîne « Grand Frais » met réellement en avant le produit, en le proposant toute l'année sur un large linéaire et à des prix attractifs. L'avocat tropical est aussi présent en Italie, où il représentait l'essentiel de l'offre avant la percée très récente du Hass. A noter aussi la tentative de mise en avant de ce fruit en Espagne ces derniers mois par le groupe Eurobanan, en utilisant un axe de communication « light ».



© Eric Imbert



Avocat tropical — Calendrier de production par origine et variété

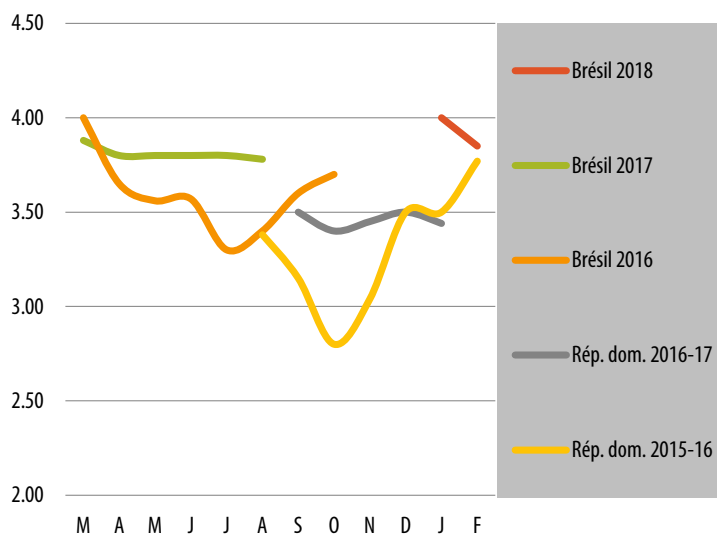
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Rép. dominicaine												
Semil 34												
Bemecker												
Brésil												
Margarida												
Fortuna												
Geda												

Sources professionnelles

Deux pays fournisseurs et deux profils d'offre

En dehors d'un poids de colis commun de généralement 6 kg (parfois 4 kg), les offres de la République dominicaine et du Brésil ne se ressemblent pas. En termes de calendrier de commercialisation tout d'abord, la République dominicaine est essentiellement présente d'octobre à février, période où la production de sa principale variété Semil 34 culmine. L'avocat tropical brésilien, quant à lui, est principalement commercialisé de mars à septembre, la variété Margarida représentant la majeure partie de l'offre. Quelques lots de Fortuna ou de Geda sont parfois proposés en début de saison pour faire la soudure. L'appréciation qualitative des opérateurs sur ces deux origines est également bien distincte. Si l'offre brésilienne correspond généralement à un haut de gamme, celle de République dominicaine est convenable mais plus standard (colisage générique, manque d'homogénéité des fruits, calibrage parfois aléatoire et nécessitant d'être retravaillé, etc.). Ce positionnement est calqué sur les attentes de la clientèle du marché ethnique des États-Unis, qui absorbe l'essentiel des volumes et pour laquelle le prix importe plus que la présentation.

Avocat tropical - France - Prix mensuel au stade de gros par origine
(en euros/kg / source : RNM)



Avocat tropical – France – Prix moyen de campagne (stade de gros)

en euros/kg	2014	2015	2016	2017
Brésil	3.55	4.49	3.60	3.84
Rép. dominicaine	3.21	3.63	3.27	3.52
Différentiel	11 %	24 %	10 %	9 %

Source : RNM



© Bettina Balmer

L'atout prix de la République dominicaine

Cette différence de positionnement se retrouve au niveau des coûts de revient. Les fruits brésiliens sont 10 à 15 % plus chers que ceux de République dominicaine. Un décalage qui pèse quand on sait que l'avocat tropical se situe dans les fruits plutôt onéreux (3.50 à 4.00 euros/kg stade de gros), notamment en raison d'un fret quasi exclusivement aérien lié à la durée de vie assez limitée du produit. Ainsi, le Brésil tend-il à perdre des parts de marché.

Quels axes de développement ?

En dehors des grands pays de production, l'avocat tropical reste aujourd'hui un micro-marché peu développé, fonctionnant souvent très largement grâce à la clientèle ethnique. Certes, le fruit est attractif de par sa couleur souvent vive et brillante. Sa taille qui fait sensation est aussi un atout, à double tranchant néanmoins car elle correspond à minima à un peu plus du triple d'un Hass moyen (en général 6-10 avocats tropicaux par colis de 6 kg, soit 600 g à 1 kg/pièce). Par ailleurs, son prix de détail élevé et le manque d'information sur la façon de le consommer (en salade ou guacamole bien sûr, mais aussi sucré en mousse ou sorbet) sont autant de freins à la vente. Comment le rendre plus populaire ? En mettant à disposition en magasin des fiches recettes mettant l'accent sur son côté « light » ou en jouant sur les prix peut-être, tout au moins à certaines périodes de l'année. Le fret maritime, parfois utilisé pour les fruits dominicains, peut être un levier pour démocratiser le produit, notamment durant la période où le niveau de maturité des fruits n'est pas encore trop élevé (première partie de saison de Semil 34). Jouer sur la diversité variétale, énorme et totalement sous-exploitée, pour mettre en avant de nouvelles formes et saveurs, est vraisemblablement aussi un axe de développement intéressant. Reste maintenant à convaincre une grande distribution européenne encore aujourd'hui très frileuse, à de rares exceptions près ■

Eric Imbert, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr

Les trois races d'avocatier

Race mexicaine (*Persea americana* var. *drymifolia*)

Elle est originaire des hautes terres mexicaines. Ses feuilles ont une odeur caractéristique d'anis. Les fruits ont un taux d'huile élevé (supérieur à 15 %). En revanche, leur petite taille et la fragilité de leur épiderme très fin limitent les possibilités de commercialisation en frais. La race mexicaine a des aptitudes agronomiques intéressantes, notamment en termes de tolérance aux températures basses et au *Phytophthora* (elle est en revanche très sensible à la salinité). Elle est donc utilisée comme porte-greffe (Duke notamment) ou comme géniteur dans des programmes d'hybridation.

Race guatémaltèque (*Persea nubigena* var. *guatemalensis*)

Elle est originaire des hautes terres du Guatemala et du Chiapas (Mexique). Cette race a des aptitudes intéressantes en termes de résistance au froid (même si elles sont inférieures à celles de la race mexicaine). Les fruits ont aussi des atouts recherchés par les généticiens. Leur taille est très variable, mais généralement plus élevée que celle des variétés de race mexicaine. Par ailleurs, leur noyau est de taille modérée et leur épiderme est épais, très dur et verruqueux. En revanche, leur teneur en huile est moyenne (de 10 à 15 %). Le Hass est issu d'un croisement entre les races guatémaltèque et mexicaine.

Race antillaise (*Persea americana* var. *americana*)

Comme son nom ne l'indique pas, cette race serait originaire de Colombie. Elle est sensible au froid (ne supporte pas les températures inférieures à -2°C) et à l'aridité, mais tolère mieux que les autres la salinité. Elle est particulièrement bien adaptée aux régions tropicales humides. Les fruits sont gros (400 à 900 g) et plutôt fragiles. Leur épiderme est mince (0.8 à 1.5 mm), lisse, luisant et de couleur vert tendre, jaune ou rougeâtre à maturité. La pulpe est aqueuse est pauvre en huile (< 8 %). Le noyau est souvent non adhérent à la pulpe et gros.

Caractères de différenciation entre les trois races d'avocaters

Caractères	Race mexicaine	Race guatémaltèque	Race antillaise
ARBRE			
Adaptation à un climat de type	semi-tropical à méditerranéen	subtropical	tropical
Tolérance au froid	le plus tolérant (- 5 à - 7°C)	moyennement tolérant (- 2 à - 4°C)	sensible (- 1 à - 2°C)
Tolérance à la salinité	sensible	moyennement tolérant	tolérant
Tolérance au <i>Phytophthora</i>	légèrement tolérant	sensible	très sensible
Pubescence	très pubescent	peu pubescent	peu pubescent
Taille des feuilles	petites	moyennes à grandes	grandes
Couleur des feuilles adultes	vert pâle cireux	vert foncé	vert clair
Odeur	forte odeur d'anis	sans odeur d'anis	sans odeur d'anis
FRUIT			
Forme	allongé	arrondi	allongé
Calibre	petit	variable	variable à gros
Couleur	brun	vert ou brun à maturité	vert ou rougeâtre violacé
Peau	très mince, cireuse	épaisse, rugueuse	mince, brillante
Teneur en huile	élevée	moyenne	faible
Présence de fibres	fréquente	rare	rare
Conservation au froid	très bonne	bonne	mauvaise
Noyau	gros, parfois libre, lisse	petit, adhérent, lisse	gros, parfois libre, rugueux
Ecart floraison-récolte	7 à 9 mois	10 à 12 mois	5 à 7 mois

Source : « L'avocatier, sa culture, ses produits », de Jean-Pierre Gaillard (tableau d'après B.O. Bergh)

Les avocats tropicaux

La plupart des avocats tropicaux commercialisés appartiennent ou sont issus de croisements réalisés avec la race antillaise.

Semil 34

Hybride des races antillaise x guatémaltèque, issu d'une sélection réalisée sur la plantation « Semil » à Puerto Rico en 1947. Fruit obovale à piriforme, de taille moyenne à grosse (poids moyen de 400 à 700 g). Épiderme allant de bosselé à lisse, de coloration verte. Teneur en huile de 8 à 15 %. Principale variété cultivée en République dominicaine. Température de stockage indicative de 13°C.



Choquette

Hybride des races antillaise x guatémaltèque, issu d'une sélection réalisée sur la plantation de M. Choquette en Floride. Fruit de forme elliptique, de très gros calibre (poids moyen de 500 g à plus de 1 kg). Épiderme assez lisse, luisant, vert foncé. Pulpe jaune. Noyau adhérent. Teneur en huile de 8 à 13 %. Température de stockage indicative de 4 à 10°C.



Carla

Hybride des races antillaise x guatémaltèque, issu d'une sélection réalisée dans la vallée d'Ocoa en République dominicaine en 1994. Fruit obovale à sphérique, de taille moyenne à grosse (poids allant de 400 g à 1.2 kg, 900 g en moyenne). Épiderme assez lisse, de coloration verte à vert tendre. Teneur en huile de 8 à 15 %. Cultivar important en République dominicaine. Température de stockage indicative de 7 à 7.5°C.



Photos © Carlos José Jiménez

Margarida

Issu d'une sélection réalisée dans le nord du Parana au Brésil. Fruit sphérique, de taille moyenne (poids allant de 600 à 800 g). Épiderme assez épais de coloration vert vif. Pulpe jaune sans fibres. Bonne résistance post-récolte.



Geadá (Barbieri)

Fruit de race antillaise, issu d'une sélection réalisée dans l'état de Sao Paulo au Brésil. Fruit pyriforme, de taille moyenne (poids allant de 400 à 700 g). Épiderme fin de coloration vert tendre à vert foncé. Pulpe jaune avec quelques fibres. Faible teneur en huile.



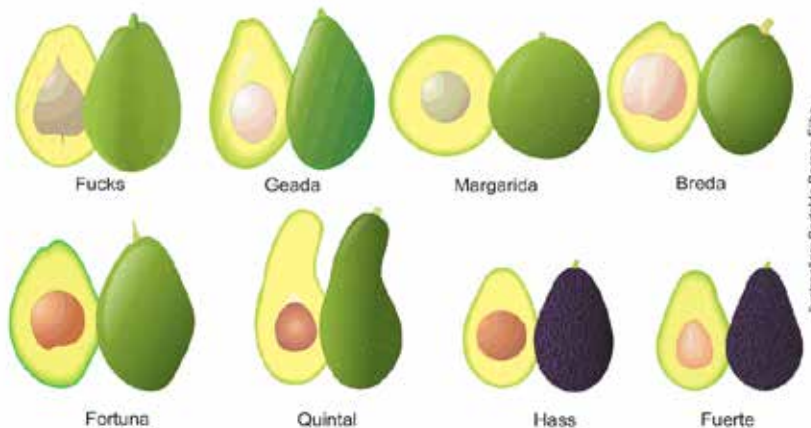
Fortuna

Hybride des races antillaise x guatémaltèque, issu d'une sélection réalisée à Campinas (Brésil) dans les années 1960. Fruit pyriforme, de taille moyenne à grosse (poids allant de 600 g à 1 kg). Épiderme lisse de coloration vert foncé. Pulpe jaune sans fibres. Teneur en huile de l'ordre de 8 %. Un des principaux cultivars dans la région de Sao Paulo.



Quintal

Hybride des races antillaise x guatémaltèque, issu d'une sélection réalisée sur la plantation de la famille Quintal dans l'état de Sao Paulo (Brésil). Fruit pyriforme, de taille moyenne (500 à 800 g). Épiderme lisse de coloration vert moyen. Pulpe jaune sans fibres.



Illustrações: Bertoldo Borges Filho

Photos © Wanderley Momesso

Un dossier préparé par
Pierre Gerbaud

Mangue

Sommaire

- p. 44** Marché européen – Toujours plus de volumes
- p. 48** Marché européen – Bilan 2017 par origine
- p. 76** Marché européen – Bilan mensuel 2017 : une année relativement difficile
- p. 78** Fiche pays producteur – La mangue en Côte d'Ivoire
- p. 84** Panorama statistique mondial
- p. 86** Défauts de qualité
- p. 88** Principales variétés

Photos © Régis Domergue et Guy Brehimier





EXIGEZ LA gourmandise

CAPEXO VOUS OFFRE LE MEILLEUR DU GOÛT AVEC
SES MANGUES DE PRINTEMPS VENUES FRAÎCHEMENT
DE CÔTE D'IVOIRE ET DU SÉNÉGAL.

À DÉCOUVRIR DÈS MAINTENANT
+33(0) 1 41 73 23 00 / contact@capexo.fr
www.capexo.fr

 **MGT FRUITS**
by CAPEXO

Mangue

Marché européen

Toujours plus de volumes

Le marché international de la mangue poursuit sa progression, si l'on en juge par les dernières statistiques disponibles sur les échanges en 2017. Chaque année ou presque inscrit un nouveau record quantitatif. Ainsi le seuil des 300 000 tonnes importées en Europe, dépassé en 2016, ne constituait pas un essor ponctuel mais le signe d'une évolution durable. L'année 2017 confirme la tendance générale avec plus de 3 000 tonnes supplémentaires.



© Régis Domergue

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.

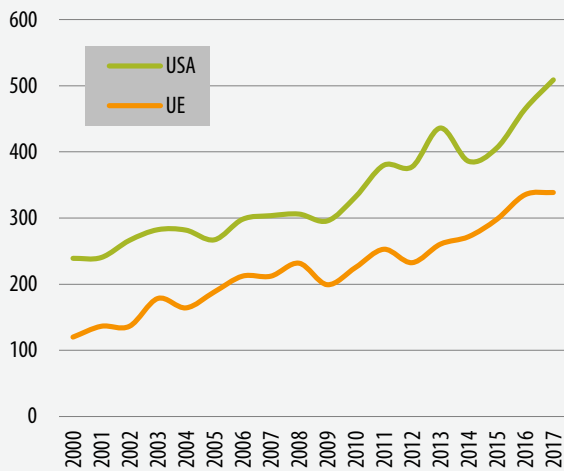
CÔTE D'IVOIRE - MALI - BURKINA FASO - SENEGAL



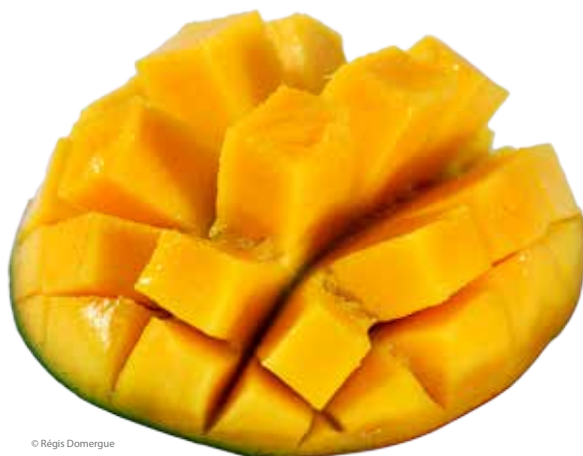
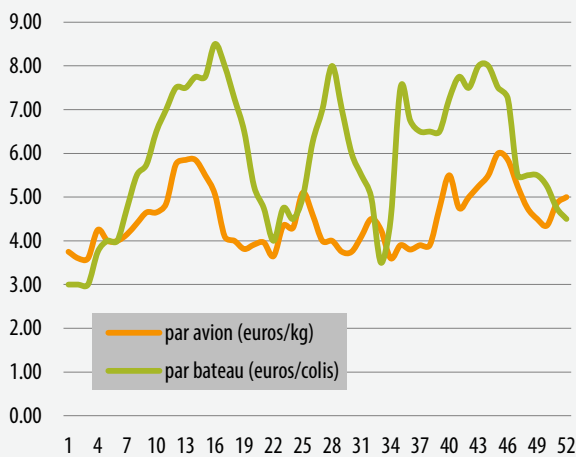
SIIM - SIÈGE SOCIAL - Plateforme de Mûrissage
MIN Rungis - Bât. C3 / 2 - 16 rue de Perpignan
Fruileg CP 60431 / 94642 Rungis Cedex / France
T. +33 1 45 12 29 60 / F. +33 1 45 60 01 29
Email. dibra@siim.net



Mangue - Evolution des importations aux USA et en Europe
(en 000 tonnes / source : douanes nationales)



Mangue Kent - France - Prix moyen import hebdomadaire en 2017 (source : Pierre Gerbaud)



© Régis Domergue

Un marché toujours en progression

Les 338 600 tonnes importées par l'Union européenne en 2017 marquent une nouvelle progression au regard des 335 000 tonnes de 2016. Même si le rythme d'augmentation des volumes des pays tiers ralentit par rapport aux années antérieures, le marché de la mangue se consolide année après année. Sur le moyen terme, l'évolution est remarquable. Les 350 000 tonnes sont d'ailleurs dépassées si l'on inclut les livraisons de l'Espagne, estimées autour de 22 000 tonnes. Cette évolution positive se retrouve également pour le premier pôle de consommation de mangue que sont les États-Unis, dont les importations explosent de nouveau en passant de 464 800 tonnes en 2016 à 504 900 tonnes en 2017. L'écart se creuse davantage entre les États-Unis et l'Europe aux dépens de cette dernière, dont la population est pourtant supérieure. L'approvisionnement, les circuits de distribution, mais aussi la constitution ethnique de la population des États-Unis et de l'Europe diffèrent sensiblement et sont autant d'éléments d'explication de la primauté du marché outre-Atlantique.

L'approvisionnement des États-Unis est assuré pour 65 % par le seul Mexique, mastodonte de la mangue et premier exportateur mondial du fruit. De plus, ce pays voisin possède, en raison de son étendue du nord au sud, un calendrier de production presque annuel de janvier à octobre. Pour le reste, 26 % des importations américaines proviennent d'un groupe de pays formé, par ordre décroissant, du Pérou, de l'Équateur et du Brésil, qui livrent entre 30 000 et 50 000 tonnes chacun. Les pays d'Amérique centrale et des Caraïbes pourvoient au solde des importations. Avec quatre pays fournisseurs, les États-Unis importent plus de 90 % de leurs besoins.

L'approvisionnement du marché européen est plus morcelé, avec deux origines principales (Brésil et Pérou) qui fournissent 62 % des importations totales, équivalent du Mexique pour les États-Unis. A part la Côte d'Ivoire qui se hisse en troisième place avec 30 000 tonnes depuis deux ans, le solde de l'approvisionnement repose sur au moins cinq pays expédiant de 10 000 à 15 000 tonnes et sur une dizaine d'autres intervenant pour 2 000 à 5 000 tonnes. Mis à part le Brésil capable de fournir des mangues tout au long de l'année avec des fluctuations de volume, les autres fournisseurs présentent des calendriers plus saisonniers, dépassant rarement quatre mois.

Ce rapide panorama montre la grande disparité des sources d'approvisionnement des marchés. Ce fractionnement est générateur de variations de l'offre en termes de variétés mais aussi de qualité des produits. Dans ce domaine, certaines origines pâtissent de problèmes récurrents, notamment les pays ouest-africains qui sont confrontés à des pressions parasitaires particulièrement vives.

Mouche du fruit : le fléau des origines ouest-africaines

En dépit de fluctuations ponctuelles de telle ou telle origine, le marché européen de la mangue progresse en volume. Le produit se démocratise sur les linéaires des distributeurs où il est disponible tout au long de l'année. L'approvisionnement s'effectue en jouant sur le calendrier de production des différents pays fournisseurs, ainsi que sur un éventail variétal permettant l'extension des campagnes. Les importations mensuelles tendent à s'uniformiser, couvrant la demande et l'anticipant même à certaines périodes de l'année.

Le phénomène binaire offre/demande relève parfois du mystère de l'œuf et de la poule, à savoir quel est le générateur de l'un par rapport à l'autre. Est-ce la demande qui aspire la progression de l'offre ou l'amplification de l'offre qui pousse la demande ? La réponse est sans doute médiane, chacun des termes de ce mécanisme de cause à effet constituant des moteurs de l'augmentation du marché, mais souvent avec un décalage temporel.

Dans ce contexte toujours proche du déséquilibre, les aspects qualitatifs prennent une ampleur particulière. Il est difficile de ne pas s'attarder ici sur les problèmes parasitaires dans les pays d'Afrique de l'Ouest. Les infestations par la mouche du fruit des vergers ouest-africains ne sont pas récentes, mais elles perdurent et mettent en péril les flux de fruits expédiés vers l'Europe et, par là-même, la rentabilité des activités d'exportation. La saisie d'un lot à sa réception en Europe implique non seulement la perte de la valeur du produit, de son emballage, des coûts de main d'œuvre pour l'exportation et les différents transports, mais également la traction de la marchandise jusqu'au point de destruction et la destruction elle-même. Autant dire que la saisie d'un lot infesté peut remettre en cause l'équilibre d'une structure d'exportation, surtout si l'interception se renouvelle au cours de la campagne. Et ici l'on évoque seulement les dommages encourus par l'expéditeur. Le problème se répercute aussi pour le réceptionnaire, qui voit son approvisionnement amputé des quantités peut-être programmées avec sa clientèle, sans compter les frais afférents à l'interception.

Mangue – Afrique de l'Ouest – Interceptions à l'arrivée dans l'UE pour cause de mouche du fruit

	2014	2015	2016	2017
Côte d'Ivoire	62	10	10	32
Mali	23	10	66	26
Burkina Faso	3	15	16	20
Sénégal	11	13	10	24
Guinée	0	1	1	7
Gambie	7	2	2	1
Total	106	51	105	110

Source : douanes UE



© Régis Domergue

L'impact économique peut être catastrophique, comme ce fut le cas cette année pour la Guinée qui a fait l'objet de sept interceptions pour des volumes totalisant 320 tonnes. Pour cette origine, la fin de campagne a sonné rapidement. En 2014, l'Union européenne alertait la Côte d'Ivoire en raison du nombre élevé de saisies, lui demandant de mettre en place un programme de lutte pour la campagne suivante sous peine d'interdiction d'exporter ses fruits vers les marchés européens. Ce coup de semonce avait eu pour effet la baisse drastique des interceptions pendant les deux années suivantes. Meilleure prise en compte du problème par l'origine ou moindre pression parasitaire, peu importe, cette chute des interceptions présageait de façon favorable des campagnes à venir. Mais en 2017, les interceptions ont rebondi, ce qui repose le problème dans toute sa gravité. Sur ce point, le Mali, le Burkina Faso et le Sénégal présentent aussi des bilans affligeants en dépit des alertes européennes.

Pourtant, des projets régionaux de lutte contre la mouche du fruit ont été créés pour enrayer ce problème récurrent. Inefficaces, insuffisants face à l'ampleur et à la complexité du phénomène ? On peut en douter lorsqu'on apprend que des produits de traitement n'ont été mis à disposition dans certains pays qu'en début de campagne, trop tard pour avoir un effet. Pire, des produits de traitement, livrés en temps et en heure, sont restés bloqués par les services douaniers de pays producteurs. Faut-il souhaiter l'interdiction d'importation pure et simple d'une ou plusieurs origines pour qu'enfin des mesures coordonnées et à la hauteur des enjeux soient prises ? Prendre conscience d'un problème est salutaire, mais totalement vain si aucune réponse adaptée ne suit. C'est ce qui, malheureusement, semble encore le cas ■

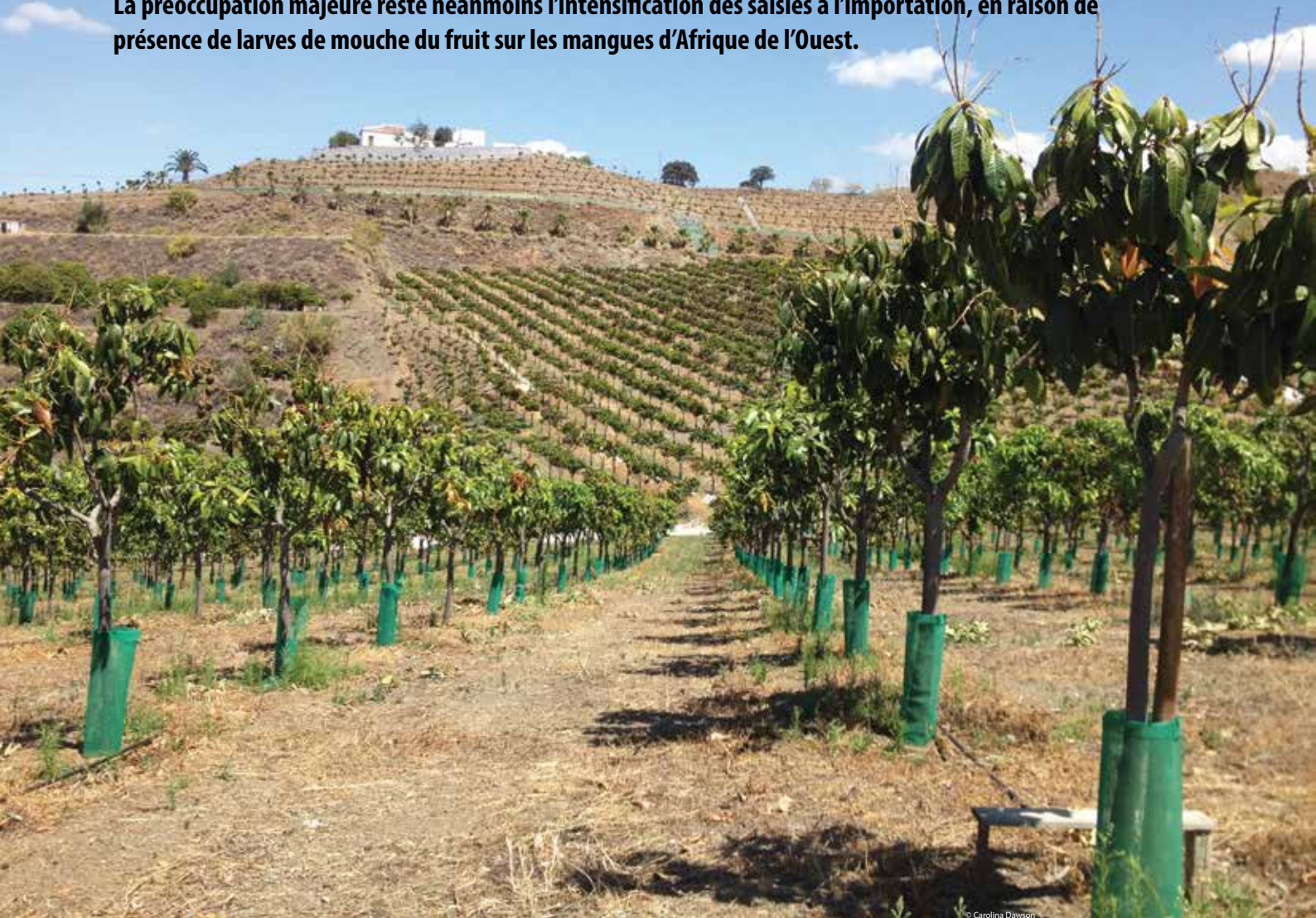
Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Mangue

Marché européen

Bilan 2017 par origine

Les variations traditionnelles de production dans les différentes origines ont relativement peu modifié les principaux flux d'exportation de mangue vers les marchés européens en 2017. Toutefois, les aléas météorologiques ont affecté plus ou moins fortement les niveaux de production, sans que l'on puisse parler de modifications climatiques profondes (chaleur marquée en Afrique de l'Ouest, phénomène El Niño au Pérou et ses répercussions dans les Caraïbes). En revanche, plusieurs facteurs exogènes ont provoqué d'importantes perturbations pour certains pays fournisseurs. On retiendra notamment les troubles en Côte d'Ivoire ainsi que des dysfonctionnements logistiques. La préoccupation majeure reste néanmoins l'intensification des saisies à l'importation, en raison de présence de larves de mouche du fruit sur les mangues d'Afrique de l'Ouest.



© Carolina Dawson



Une offre
en mangue affinée
toute l'année !



KISSAO

*DES GOÛTS VENUS D'AILLEURS, LE SERVICE EN PLUS
TASTES FROM OTHER LANDS, WITH SERVICE INCLUDED*

TÉL. +33 4 91 11 18 40 - MIN710B LES ARNAVAUX 13014 MARSEILLE CEDEX, FRANCE

WWW.KISSAO.COM



Brésil

La constance

Premier fournisseur de mangue de l'Union européenne, le Brésil intervient pour un tiers des importations communautaires. Présent tout au long de l'année, il constitue une base d'approvisionnement solide. L'année 2017 a été marquée par une légère progression d'environ 2 500 tonnes par rapport à l'année précédente. L'écart entre le Brésil et le Pérou se réduit aujourd'hui aux alentours de 20 000 tonnes. Si le Brésil est resté le premier fournisseur de l'Europe, il recule sur le marché américain, où le Pérou a fortement progressé. Disposant de zones de production étendues et variées permettant une production ininterrompue, le Brésil offre un éventail varié important, dont une grande partie est réservée au marché national. Pour le secteur de l'exportation, quatre variétés sont produites et expédiées vers le marché européen : Tommy Atkins, Palmer, Keitt et Kent.



© Hégis Domergue

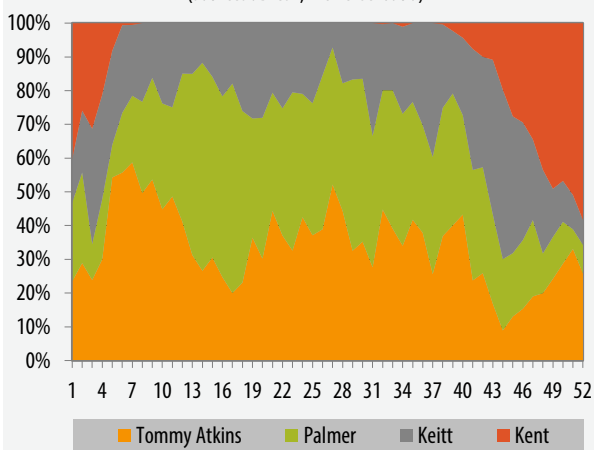
Poursuite de l'adaptation variétale

La variété Tommy Atkins est longtemps restée le fer de lance de la production et de l'exportation du Brésil en raison de sa productivité, de sa coloration et de sa résistance à certaines maladies et au transport. De plus, elle se prête bien à des pratiques culturales programmées, permettant une plus grande adaptabilité aux demandes du marché. En revanche, sa sa-

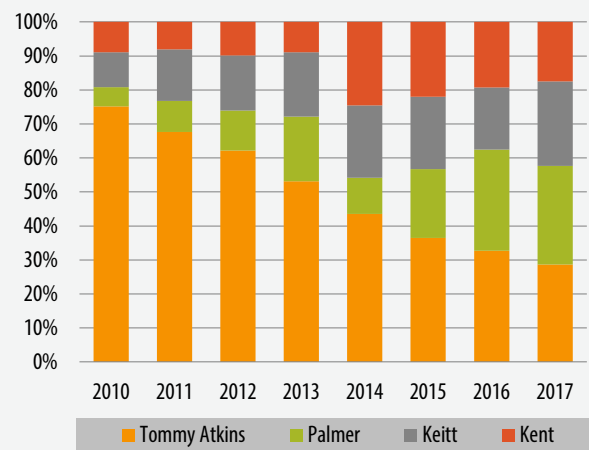
veur est assez moyenne et son aspect, plus ou moins fibreux, l'écarte d'un public de plus en plus averti. Depuis plusieurs années, la proportion de Tommy Atkins exportée diminue. En 2017, elle a été dépassée pour la première fois par la variété Palmer, qui a représenté environ 29 % des envois vers l'Europe contre 28.7 % pour la Tommy Atkins. Celle-ci est peu reléguée au rôle de complément, notamment durant les périodes où la production des autres variétés est déficitaire.

La variété Keitt, qui a également progressé de façon remarquable, occupe maintenant 24.8 % des envois brésiliens. Enfin, la Kent, variété la plus appréciée en Europe, ne représente que 17.5 % des exportations, en recul de deux points par rapport à 2016. Moins productive et plus délicate, elle occupe néanmoins une place particulière dans le calendrier des exportations brésiliennes. En effet, elle cible le marché de fin d'année, d'octobre à janvier. D'ailleurs, d'octobre à début décembre, le Brésil est le seul fournisseur de cette variété, à part les quelques tonnages d'Espagne. Les Palmer et Keitt, disponibles auparavant de façon ponctuelle, sont aujourd'hui présentes toute l'année et permettent une diversité variétale in-trouvable chez les autres fournisseurs du marché européen.

Mangue - Brésil - Répartition variétale des exportations hebdomadaires vers l'Europe en 2017
(sources : Brésil, Pierre Gerbaud)



Mangue - Brésil - Evolution des exportations par variété
(sources : Brésil, Pierre Gerbaud)





UN SAVOIR-FAIRE
UNIQUE
POUR VOUS OFFRIR
UNE MANGUE
PARFAITEMENT
MÛRIE

Retrouvez-nous sur : westfaliafruit.com

Nos ambitions : vous proposer des solutions de mûrissement adaptées à vos besoins. Doté d'une structure aux technologies de pointe, notre savoir-faire dédié au mûr à point, à l'affiné et à tout type de conditionnement, s'appuie essentiellement sur l'expérience de nos équipes.

Nos engagements : vous assurer un approvisionnement régulier et une qualité optimale toute l'année en sélectionnant les meilleures origines et les meilleures marques : Pérou, Côte d'Ivoire, République Dominicaine, Israël, Espagne et Brésil.

Notre expertise : une segmentation en mangue vrac et préemballée (affinée, bio et par avion) permettant de répondre aux attentes du consommateur par une meilleure visibilité en rayon.

MÛRISSEUR ET PRÉEMBALLÉUR DE
MANGUES DE QUALITÉ TOUTE L'ANNÉE.



Une campagne ternie en fin d'année

La capacité de production du Brésil ainsi que sa gamme variétale ont permis aux exportateurs de s'adapter aux demandes du marché. Malgré l'inertie découlant des délais de transport maritime, les flux du Brésil ont suivi les variations du marché. Ainsi, il parvient à combler les périodes de moindre approvisionnement et à alléger ses envois lors des pics d'arrivages. Il assure également un socle annuel de volumes en jouant sur les différentes variétés disponibles en production. Cette stratégie, plutôt bénéfique, n'est pas totale puisqu'en fin d'année la confrontation avec l'offre péruvienne s'avère de plus en plus délicate.

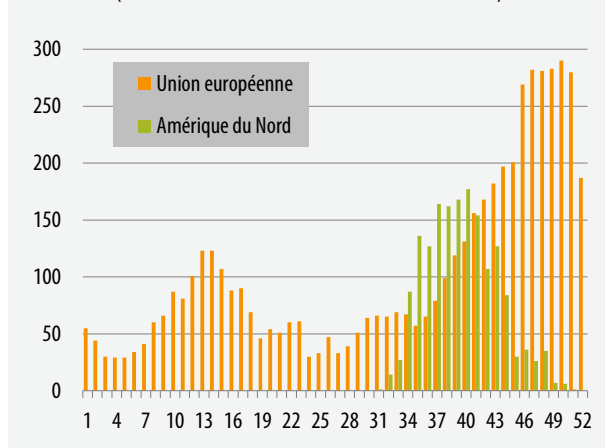
Pour cette dernière campagne, le développement des exportations de Kent a été assez lent en octobre, les autres variétés brésiliennes restant majoritaires. Le début de la campagne de Kent s'est déroulé favorablement jusqu'en novembre, avec des prix en baisse mais soutenus (de 8.50 à 6.50 euros/colis). Mais ce démarrage un peu tardif a décalé les plus importants arrivages à partir de la seconde quinzaine de novembre, entraînant une chute des prix accélérée par l'arrivée précoce et le développement rapide des livraisons péruviennes. Les volumes des deux origines saturaient rapidement le marché, dépassant largement le niveau de la demande et faisant chuter les prix de moitié par rapport au début de campagne.

Le Brésil ajuste ses expéditions vers ses deux principaux marchés, l'Amérique du Nord et l'Europe, selon les meilleures opportunités. Or, en fin d'année, l'essentiel des volumes exportables a été dirigé vers l'Europe, provoquant un surapprovisionnement. En effet, la demande nord-américaine était comblée par la forte présence des mangues équatoriennes, plus compétitives, et le démarrage de la campagne du Pérou. Le retrait assez rapide des fruits brésiliens en début d'année 2018 limitait les résultats mitigés de fin d'année.

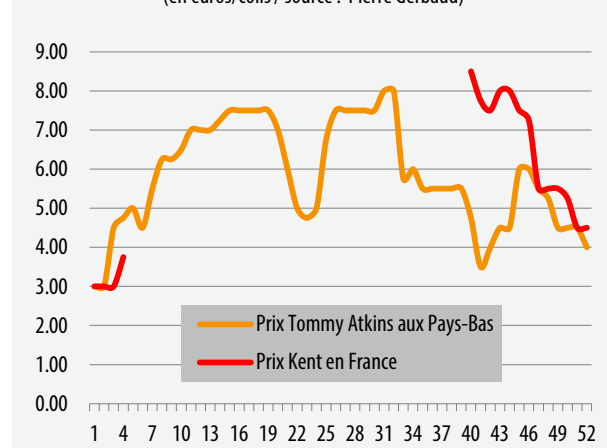


Sur le reste de l'année, les mangues du Brésil se sont vendues de façon assez régulière, excepté en mai et début juin alors que la campagne des origines d'Afrique de l'Ouest battait son plein avec des Kent. Le Brésil proposait à cette période des variétés moins prisées sur le marché européen. Mais, dès la fin des arrivages ouest-africains, les prix repartaient à la hausse, les mangues brésiliennes compensant la diminution de l'offre globale. En septembre, leur cours fléchissait de nouveau, le marché européen étant suffisamment approvisionné par Israël et l'Espagne. En octobre, les Kent brésiliennes, en début de campagne, concurrençaient les autres variétés de l'origine, qui étaient moins demandées et dont le cours fléchissait, avec toutefois un rebond de mi-octobre à mi-novembre. Le prix des Kent se maintenait à un niveau soutenu jusqu'à l'apparition des mangues péruviennes, fin novembre-début décembre, où l'importance des volumes disponibles entraînait le marché dans un marasme durable.

Mangue du Brésil - Arrivages hebdomadaires en 2017 dans l'Union européenne et en Amérique du Nord
(en nombre de conteneurs / source : Pierre Gerbaud)



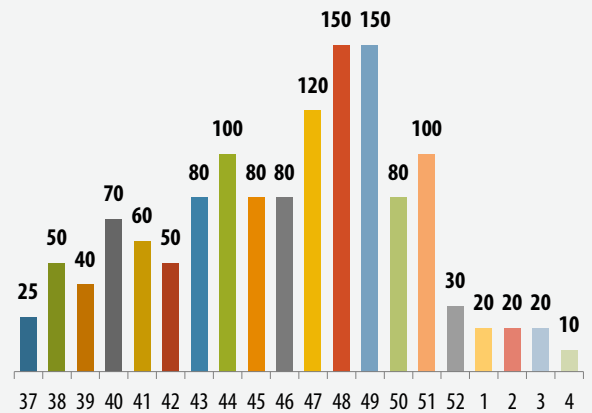
Mangue du Brésil - Prix moyen import hebdomadaire en 2017 pour la Tommy Atkins aux Pays-Bas et pour la Kent en France
(en euros/colis / source : Pierre Gerbaud)



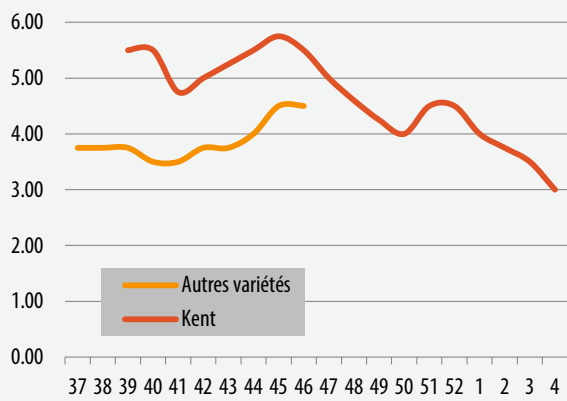
Une campagne avion déséquilibrée

La campagne avion a débuté mi-septembre, avec des volumes restreints qui autorisaient des prix soutenus pour les Kent (5.00-5.50 euros/kg). Les autres variétés (Haden et Palmer) se valorisaient à environ 1.00 euro/kg de moins. L'augmentation des quantités de Kent en novembre entraînait l'abandon de ces variétés moins prisées sur le marché européen. La progression des arrivages, à partir de la seconde quinzaine de novembre, pesait sur les cours, qui se dégradèrent d'autant plus que le Pérou entra en campagne. En décembre, ils descendaient sous les 4.00 euros/kg sous la pression péruvienne, mais également du fait de la réception de lots de maturité avancée nécessitant une commercialisation rapide et donc à prix inférieurs. A part pendant l'étroite période des fêtes de fin d'année, où la demande s'est dynamisée et a permis un réajustement tarifaire, le cours des mangues brésiliennes s'est aligné sur celui des mangues du Pérou jusqu'aux derniers envois en janvier. Ainsi, la campagne s'est partagée entre une première phase, accompagnée de prix fermes avec des tonnages en progression, et une seconde, avec des prix bas mais des volumes en réduction ■

Mangue avion du Brésil - Arrivages hebdomadaires sur le marché français en 2017-18
(en tonnes / source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion du Brésil - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français en 2017-18
(en euros/kg / source : Pierre Gerbaud)



Pérou

Précocité et abondance

Une place de choix dans le commerce international

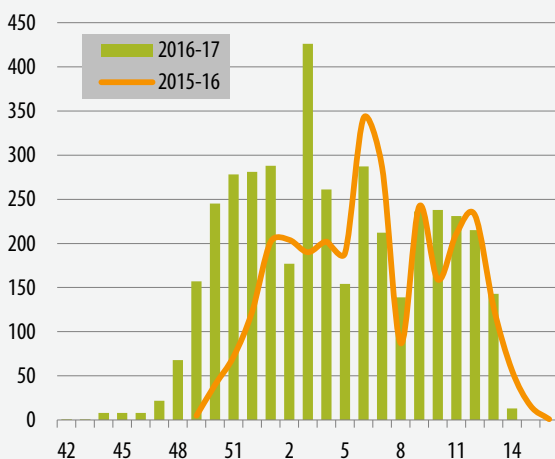
Alors qu'il exportait 10 000 tonnes vers l'Europe au début des années 2000, le Pérou a développé sa filière mangue de façon remarquable pour atteindre plus de 95 500 tonnes exportées en 2017. En moins de vingt ans, cette origine a surgi dans le commerce international de la mangue, partant d'un niveau limité pour se hisser durablement au rang de second fournisseur du marché européen derrière le Brésil, pilier quasiment fondateur du commerce de la mangue. Cette année marque un nouveau record de volumes avec une progression de 8 000 tonnes par rapport à la précédente.

Toutes destinations confondues, le Pérou est devenu le second exportateur mondial de mangue, dépassant le Brésil et se rangeant derrière le Mexique. Cette expansion s'est effectuée par une augmentation des envois vers les marchés nord-américains, mais aussi par une diversification des débouchés, notamment l'Asie (Japon, Corée, etc.). Par ailleurs, le Pérou transforme également ses fruits sous forme séchée ou en purée, avec là encore des progressions importantes à l'export.

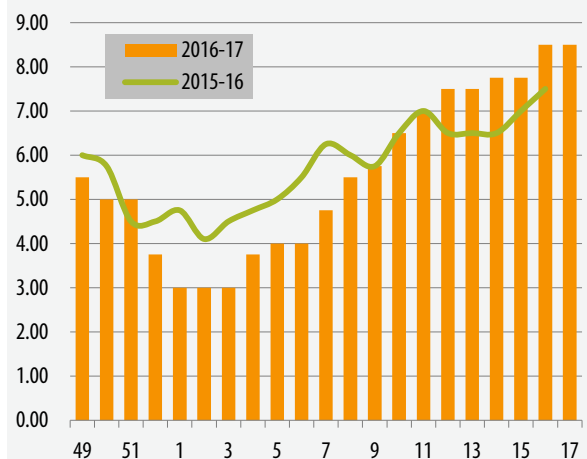
Mais cette croissance a aussi son revers si l'on en juge par les résultats de la campagne 2016-17. Certes, le marché international de la mangue s'accroît, mais infiniment moins rapide-



Mangue bateau du Pérou - Arrivages hebdomadaires en Europe (en nombre de conteneurs / source : Pierre Gerbaud)



Mangue bateau du Pérou - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français (en euros/colis / source : Pierre Gerbaud)



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

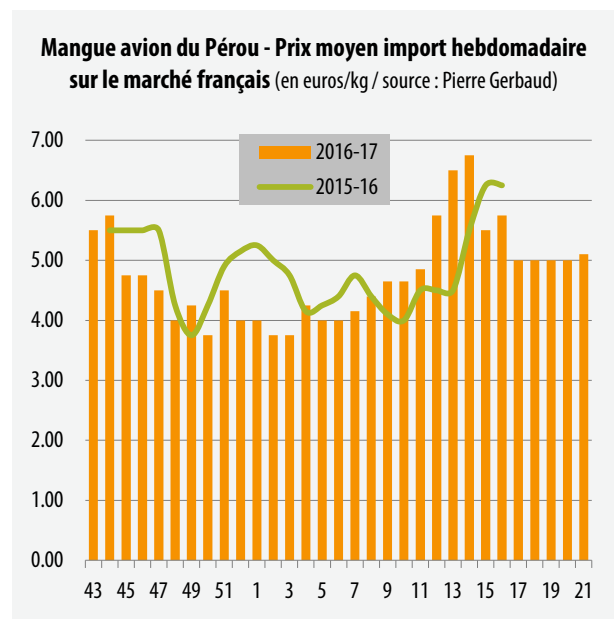
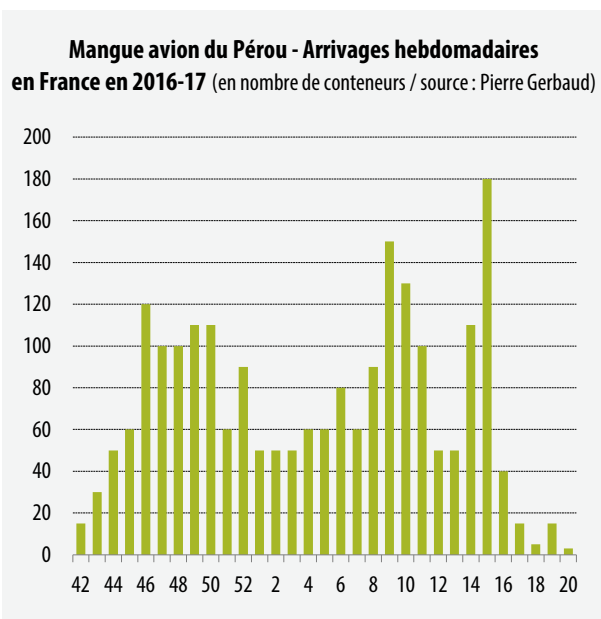


31, Avenue de l'Europe - Zone des Entrepôts - Bât. I 9
BP 70122 - 94538 Rungis Cedex - FRANCE
Tel +33 (0)1 46 87 30 00 - Fax : +33 (0)1 45 12 96 74
g.burunat@commercial-fruits.com

ment que les potentiels des pays producteurs et leur volonté de progression. Dans ce contexte, l'expansion d'une origine telle que le Pérou ne pouvait se faire qu'au détriment d'une autre origine, en risquant de saturer les marchés et par conséquent de réduire les résultats économiques. Ainsi, il y a bien des années, l'émergence du Pérou s'est faite par le retrait quasi total de l'Afrique du Sud, dont la période d'exportation s'étendait sur les premiers mois de l'année. C'est sur ce créneau que s'est ancré le développement péruvien. Par ailleurs, le démarrage de plus en plus tardif des campagnes ouest-africaines offrait au Pérou des possibilités de prolongement de sa campagne jusqu'en mai.

Une campagne précoce et prolifique

La campagne 2016-17 du Pérou a débuté tôt, fin novembre-début décembre, et s'est caractérisée par une très rapide montée en puissance des volumes réceptionnés en Europe, qui se sont cumulés aux importants arrivages du Brésil, dont la campagne de Kent avait commencé plus tardivement et plus lentement. En décembre, le marché européen était ainsi asphyxié par des arrivages hebdomadaires de 350 à 400 conteneurs, voire davantage. Cette cadence, qui n'avait jamais été atteinte, se prolongeait sur plusieurs semaines et entraînait la chute des cours et la formation de stocks importants, dans un contexte de demande soutenue mais pas euphorique. Le marché entraînait alors dans un cycle infernal de surapprovisionnement : arrivages pléthoriques - stocks - dégradation qualitative - bas prix. Compte tenu de l'inertie découlant des temps de transport, le marasme s'inscrivait dans la durée, en dépit de l'arrêt des arrivages de Kent du Brésil courant janvier et de la réduction considérable de ses envois de Tommy Atkins, Keitt et Palmer.



En février, le marché, presque exclusivement approvisionné par le Pérou, s'assainissait lentement avec des prix plus fermes pour les marchandises d'arrivage. En revanche, ils demeuraient toujours très bas pour les fruits issus de stockage plus ou moins prolongé. A cela s'ajoutait une prédominance progressive de gros fruits, plus difficiles à écouler et obtenant des prix plancher. Fin février, le changement des zones de récolte au Pérou, passant de Piura à Motupe puis Casma, ne facilitait pas le redressement des conditions de marché du fait de coûts de revient supérieurs. Les opérateurs européens peinaient à répercuter ces hausses tarifaires auprès de leur clientèle, habituée depuis de longues semaines à des prix plus attractifs.

Début mars, les stocks s'apuraient, permettant un net redressement des prix. Cette bonne orientation du marché était d'autant plus prononcée que les opérateurs anticipaient le déficit prévisible pour la période de mi-mars/mi-avril, correspondant à la soudure entre la fin de la campagne du Pérou et le début de la campagne d'Afrique de l'Ouest. Les expéditions du Pérou s'achevaient soudainement. En effet, en semaine 11, de très fortes intempéries, liées au phénomène El Niño, provoquaient d'importantes inondations, accompagnées de glissements de terrain faisant de nombreuses victimes. Si les zones de production ne semblaient pas avoir été fortement touchées, en revanche, les voies logistiques du pays étaient paralysées par des routes coupées et des ponts arrachés. Malgré la dégradation qualitative des fruits, les cours restaient élevés à l'approche de Pâques, dans la mesure où il n'y avait guère d'alternative d'approvisionnement, si ce n'est les livraisons brésiliennes.

La campagne avion s'est étendue plus largement que la campagne bateau, avec un démarrage dès mi-octobre. Le cours des mangues avion fléchissait progressivement face à la concurrence du Brésil en pleine campagne. De près de 5.50 euros/kg en début de campagne, les prix atteignaient leur niveau le plus bas en décembre à moins de 4.00 euros/kg. Ce cours moyen, lissant de grandes variations selon la qualité des fruits, se poursuivait jusqu'à début mars. Il s'élevait ensuite jusqu'à Pâques, à 6.50 euros/kg en moyenne, et fléchissait autour de 5.00 euros/kg en seconde quinzaine d'avril, alors que la demande se rétractait légèrement et que parvenaient en Europe des quantités grandissantes d'Afrique de l'Ouest. En fin de mois, les volumes du Pérou devenaient marginaux et marquaient la fin de saison avec des fruits à la qualité de plus en plus fragile.

Le Pérou conforte son ancrage sur le marché européen avec des envois en progression d'année en année. Mais la saturation quantitative qu'il provoque, notamment de mi-décembre à mi-mars, s'avère-t-elle économiquement intéressante ? Comme ces dernières années, une majeure partie des exportations s'est vendue à prix sinon bas au moins peu élevés et une seconde partie de campagne s'est caractérisée par des volumes plus faibles vendus à prix élevés. Il n'en demeure pas moins que la filière péruvienne déploie des prouesses en termes de volumes exportés. Les produits proposés présentent une qualité standard satisfaisante, en dépit de variations ponctuelles dues à la massification des envois. Ceci constitue un atout pour cette origine, la plus éloignée parmi les pays fournisseurs de mangue du marché européen ■



© Denis Loeillet

Afrique de l'Ouest

Dans la tourmente

Malgré 4 000 tonnes de moins livrées sur le marché européen en 2017, l'Afrique de l'Ouest demeure une source d'approvisionnement incontournable au printemps. Mais, au-delà de ce fléchissement, la difficulté est venue des conditions logistiques et sanitaires dans lesquelles s'est déroulée la campagne.

Côte d'Ivoire

Une année qui rit, l'autre pas

En 2016, la Côte d'Ivoire, premier exportateur africain de mangue et troisième fournisseur de l'Union européenne, avait exporté un peu plus de 30 000 tonnes. En 2017, malgré un volume similaire, les résultats ont été incomparablement moins positifs. Pourtant, les conditions de marché se présentaient plutôt bien, le passage de la campagne péruvienne à celle d'Afrique de l'Ouest s'effectuant assez harmonieusement avec le retrait rapide des fruits latino-américains et une montée en flèche des arrivages de Côte d'Ivoire. Cependant, la campagne 2017 s'est avérée nettement plus compliquée et difficile du fait d'une conjonction d'éléments.

Tout d'abord, la production s'est révélée plus modeste qu'en 2016, nécessitant des récoltes éparpillées et une recherche de fruits géographiquement plus étendue, particulièrement néfastes à la qualité déjà fragile. Le manque de précipitations durant la croissance des fruits a constitué un premier handicap, entraînant leur déshydratation qui s'est rapidement traduite par l'aspect fripé de leur épiderme. Des vagues de chaleur ont ensuite accentué ce phénomène. La récolte précoce en début de campagne, poussée par la demande des marchés déficitaires, a également aggravé la dessiccation des fruits. Peu visible lors des cueillettes, elle s'est développée après la réception sur les marchés destinataires. De plus, la récolte précoce par crainte d'infestations par la mouche du fruit ne semble pas avoir été une bonne stratégie. Les piqûres de mouche sur des fruits cueillis rapidement, dans un contexte de forte pression parasitaire, sont plus difficilement détectables lors du conditionnement et de l'emportage en conteneurs. En revanche, la maturation durant le transport favorise l'éclosion des œufs et le développement des larves visibles à l'arrivée des marchandises.

À ces problèmes météorologiques et parasitaires se sont ajoutés, dès la seconde décennie de mai, des mouvements sociaux perturbant la logistique locale. Les transports depuis les



zones de production jusqu'au port d'Abidjan ont été gênés et souvent retardés, modifiant les programmes de chargement des bateaux. Pour ne rien arranger, des pannes d'engins de manutention portuaire modifiaient les fenêtres d'accostage des navires, provoquant d'importants retards de chargement. De nombreux conteneurs sont, de ce fait, restés en souffrance sur le port, avec ou sans branchement sous froid, entraînant l'accélération de la maturation des fruits et, par là-même, l'augmentation du risque de prolifération des parasites. Les délais entre empotage en station et livraison au destinataire final ont parfois été très longs, générant de nombreux litiges. Ces problèmes logistiques ont concentré encore plus les expéditions, provoquant la livraison par à-coups de marchandises de qualité disparate, ce qui pesait fortement sur l'écoulement des fruits et les prix de vente. De plus, ils ont aussi été pénalisants pour les produits du Burkina Faso et du Mali qui utilisent le corridor logistique d'Abidjan.

Une concentration accentuée de l'offre

La campagne bateau a commencé début avril avec des volumes peu importants d'Amélie et de Zill, qui se sont correctement vendus compte tenu de la diminution de la présence péruvienne et de la préparation des approvisionnements pour Pâques, période toujours un peu plus active. Les premiers conteneurs de Kent parvenaient en Europe mi-avril et s'écoulaient rapidement à prix soutenus, en dépit d'un stade de maturité parfois juste et d'une coloration externe peu intense.

En mai, les volumes de fruits de saison, jusque-là peu présents à cause des épisodes de froid de l'hiver et du début du printemps, s'amplifiaient rapidement et se vendaient à des prix attractifs, reléguant les fruits tropicaux à un rôle secondaire. C'est également à cette période que les envois de Côte



Le meilleur de la mangue d'Israël



GALILEE-EXPORT France
10 rue du Séminaire 94516 RUNGIS, FRANCE | Tel: +33 (0)1 46 87 28 59
| Fax: +33 (0)1 46 87 94 50 | ely@galil-export.com | www.galilee-export.com
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite
3040, route de Banon, Les VIGNERES 84300 CAVAILLON, FRANCE
Tel: +33 (0)4 90 76 68 68 | Fax: +33 (0)4 90 05 87 90


...direct from the field

d'Ivoire explosaient de façon erratique en raison des événements mentionnés plus haut. La concentration des volumes s'avérait préjudiciable à la fluidité des transactions et à la qualité des produits soumis à des stockages plus ou moins longs. Durant le seul mois de mai, les exportateurs ivoiriens ont réalisé 80 % de la campagne. Les cours s'effondraient progressivement, passant de plus de 7.00 euros/colis à 4.00 euros/colis de moyenne en fin de mois. Ils se stabilisaient à ce niveau les semaines suivantes, alors que les arrivages devenaient marginaux. Fin mai et en première quinzaine de juin, des mangues ivoiriennes issues de stockage faisaient l'objet de ventes de dégrèvement à prix bas.

Une campagne avion médiocre

Estimée à près d'un millier de tonnes, la campagne avion s'est révélée très moyenne. Les premières livraisons ont débuté tardivement, alors qu'elles étaient attendues pour compenser la décline des apports péruviens. Les importants tonnages réceptionnés en début de campagne (mi-avril) ont rapidement saturé le marché, d'autant qu'ils sont arrivés après la période plus dynamique de Pâques. Par ailleurs, la crainte (justifiée) de saisie des marchandises, en cas de présence de larves de mouche, a incité les exportateurs à expédier des fruits de maturité et de coloration peu développées, inadaptés à la demande. Ces fruits ont montré en grande partie une évolution problématique, accentuée par les processus d'affinage. Leur qualité s'apparentait souvent davantage à celle des mangues bateau, peu mûres et peu colorées. Beaucoup se fripaient, présentant un aspect visuel



© Régis Domergue

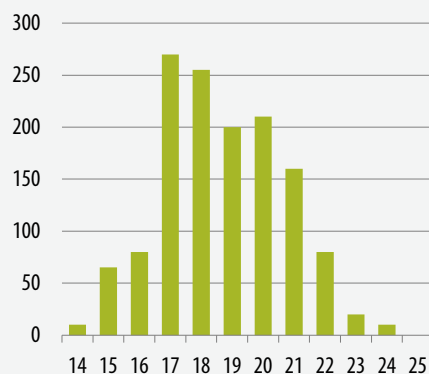
peu attractif. Les prix sont restés relativement stables, autour de 4.00 euros/kg pour les fruits de qualité correcte, soit environ 1.00 euro/kg de moins que lors de la campagne précédente. De nombreuses ventes se sont aussi effectuées à des prix inférieurs pour les fruits de qualité moindre.

Mi-mai, un déficit de capacité aérienne contribuait à limiter les envois, mais n'influa guère sur les prix compte tenu du cumul des volumes déjà réceptionnés. Aux problèmes qualitatifs s'est ajoutée une forte concurrence des fruits de saison, disponibles en quantité et proposés à des prix plus accessibles. De ce fait, la demande pour les mangues de Côte d'Ivoire fléchissait d'autant plus que démarraient les campagnes du Mexique et du Sénégal.

Qualité moyenne des fruits, problèmes logistiques importants et forte pression parasitaire ont contribué au difficile déroulement de la campagne de Côte d'Ivoire. Autant de problématiques auxquelles la filière mangue ivoirienne devra rapidement trouver des solutions pour conserver son image de marque sur les marchés européens.

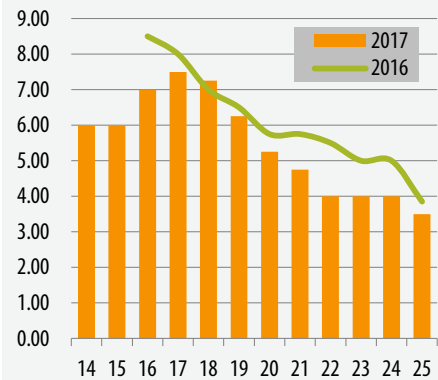
Mangue bateau de Côte d'Ivoire - Arrivages hebdomadaires en France en 2017

(en nombre de conteneurs / source : Pierre Gerbaud)



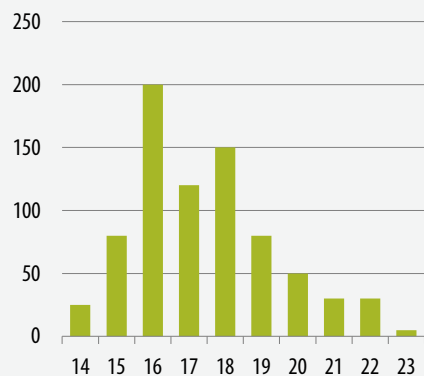
Mangue Kent bateau de Côte d'Ivoire Prix moyen import hebdomadaire en France

(en euros/colis / source : Pierre Gerbaud)



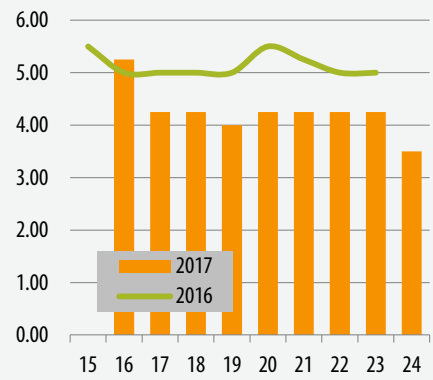
Mangue avion de Côte d'Ivoire - Arrivages hebdomadaires en France en 2017

(en tonnes / source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion de Côte d'Ivoire - Prix moyen import hebdomadaire en France

(en euros/kg / source : Pierre Gerbaud)





LA GAMME HALLS “RIPE” POURQUOI ATTENDRE?

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

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



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



HALLS IS A MEMBER OF THE HL HALL & SONS GROUP

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

Mali

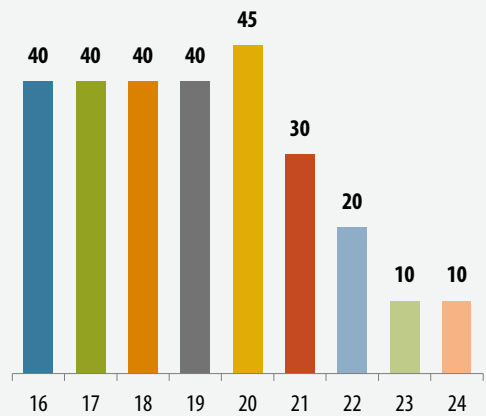
Une évolution contrariée

La campagne 2017 marque un net recul du Mali sur les marchés européens, après le développement des deux dernières années. Le rythme des exportations, maintenu entre 3 500 et 4 500 tonnes selon les années depuis 2007, a connu une croissance plus nette en 2015 (6 425 tonnes) et surtout en 2016 (7 450 tonnes). L'origine, qui exploite divers corridors logistiques pour l'évacuation de ses mangues, apparaissait comme le second fournisseur de l'Union européenne sur la période d'avril à juin. Mais l'élan engagé dans le sillage de la Côte d'Ivoire s'est enrayé en 2017, avec des volumes de 4 850 tonnes. Ce recul découle principalement d'une baisse de la production en raison de conditions météorologiques défavorables, mais également d'autres facteurs externes, notamment les problèmes logistiques vers le port d'Abidjan qui traite habituellement la majeure partie des envois de ce pays. Enfin, la pression parasitaire importante cette année a joué un rôle limitant par crainte de saisie des marchandises à réception.

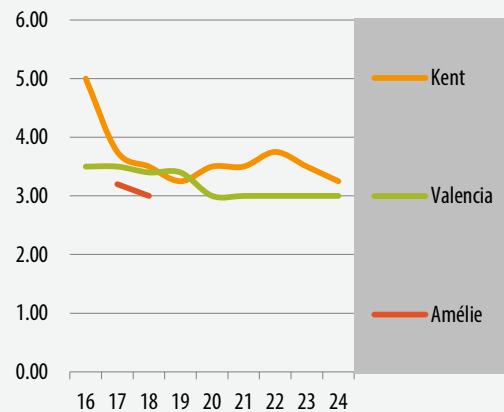
Une campagne avion écourtée

Le démarrage des envois par avion a été retardé de deux à trois semaines par rapport à l'année précédente, avec une faible présence de la variété Amélie, généralement précoce et qui inaugure souvent la période d'exportation. Des infestations par la mouche du fruit ont été observées quasiment en début de campagne, incitant les expéditeurs à suspendre rapidement les envois de cette variété particulièrement fragile. Les campagnes de Kent et Valencia ont débuté simultanément, alors que d'habitude les Valencia apparaissent plus tôt. Une auto-concurrence s'est établie rapidement entre les deux variétés. D'environ 4.00 euros/kg de mi-avril à mi-mai, leurs cours divergeaient ensuite, les Valencia se vendant autour de 3.00 euros/kg et les Kent à 4.00 euros/kg. Les Valencia semblent avoir été délaissées par la clientèle du fait de la présence parallèle de Kent, mais aussi en raison de leur évolution souvent rapide et accompagnée de dégradations qualitatives. En semaine 24, les exportations s'achevaient avec deux semaines d'avance par rapport à 2016. La moindre disponibilité en fruits et l'apparition des mangues du Sénégal et du Mexique en première quinzaine de juin ont vraisemblablement précipité l'arrêt de la campagne malienne.

Mangue avion du Mali - Arrivages hebdomadaires sur le marché français en 2017
(en tonnes / source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion du Mali - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français en 2017
(en euros/kg / source : Pierre Gerbaud)

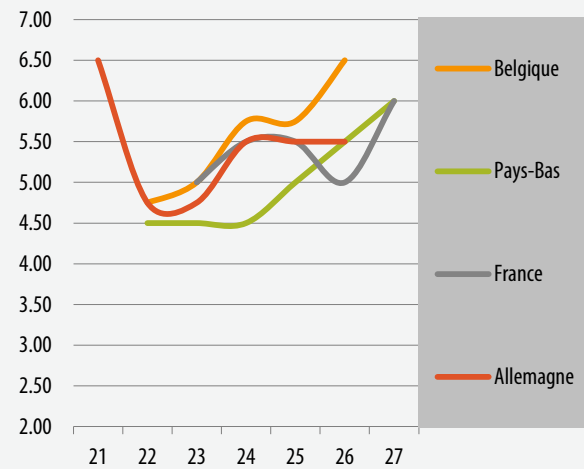


© Denis Loelliet

Une campagne bateau modérée mais stable

Les expéditions par bateau ont démarré en seconde quinzaine de mai et ont été essentiellement dirigées vers les pays du nord de l'Europe (Allemagne, Belgique, Pays-Bas). Les envois vers le marché français ont été plus tardifs en juin. La forte présence de mangues de Côte d'Ivoire sur ce marché, avec les à-coups d'approvisionnement déjà mentionnés, explique ce décalage. Les problèmes d'évacuation des produits a également fortement perturbé le flux export du mali, enclavé et donc tributaire des pays limitrophes disposant d'une façade maritime. Néanmoins, sans atteindre les prix obtenus en début et fin de campagne passée, les mangues maliennes se sont écoulées plus régulièrement entre 4.50 et 5.50 euros/colis, avec un raffermissement des cours qui dépassaient parfois les 6.00 euros/colis en fin de campagne (début juillet). La disparition des mangues de Côte d'Ivoire début juin a laissé un créneau plus favorable aux produits maliens en l'absence d'autres fournisseurs de Kent. En dépit d'un recul sensible en volume, le Mali confirme néanmoins son créneau commercial, qui demeure suspendu à la capacité du pays à enrayer les dommages causés par la mouche du fruit, encore en progression cette année.

Mangue bateau du Mali - Prix moyen import hebdomadaire en Europe en 2017
(en euros/kg / source : Pierre Gerbaud)



Burkina Faso Un retour en arrière

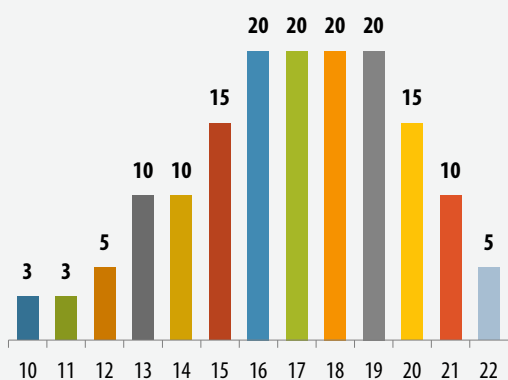
Une production en retrait

Après une progression assez régulière depuis 2013, le Burkina Faso marque le pas avec une régression des volumes exportés vers les marchés européens. De 6 000 tonnes en 2016, niveau record pour ce pays, ils sont passés à 3 800 tonnes en 2017. La principale raison semble être une production moindre qui a affecté plus ou moins fortement tous les secteurs du commerce et de la transformation des fruits. Seuls les envois par avion et la transformation ont progressé. Les exportations par avion ont totalisé environ 500 tonnes, au lieu de 420 tonnes en 2016. Les exportateurs ont donc préféré logiquement expédier davantage de fruits par avion, mode de transport plus souple, surtout en temps de raréfaction de la production. A ce bilan, il convient d'ajouter près de 2 500 tonnes expédiées vers les marchés régionaux ou internationaux hors Europe.

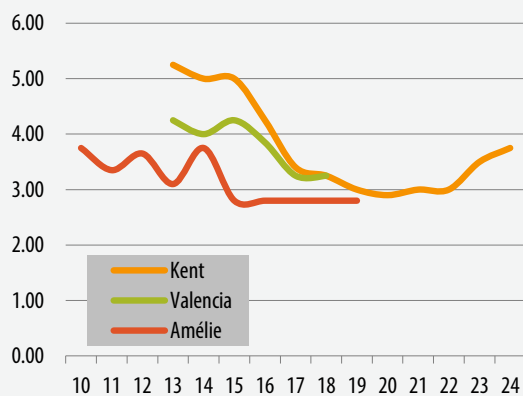
Le secteur de la transformation a aussi progressé, réussissant à pallier la difficulté à trouver des volumes suffisants pour satisfaire un transport maritime plus exigeant en termes quantitatifs. Ainsi, 2 600 tonnes de purée et de jus de mangue ont été produites en 2017, contre 2 330 tonnes en 2016. En revanche, la production de mangue séchée, dont le Burkina Faso s'est fait une spécialité depuis de nombreuses années, s'est repliée à 1 520 tonnes en 2017, alors qu'elle avait frisé les 2 000 tonnes l'année précédente. Les exportations de mangue séchée ont elles aussi fondu en 2017, avec 700 tonnes contre plus de 1 700 tonnes en 2016.



Mangue avion du Burkina Faso - Arrivages hebdomadaires sur le marché français en 2017
(en tonnes / source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion du Burkina Faso - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français en 2017
(en euros/kg / source : Pierre Gerbaud)



Une seconde partie de campagne plus difficile

La campagne d'exportation vers les marchés européens a débuté précocement, les premiers lots ayant été mis en vente en semaine 10 au lieu de la semaine 12 en 2016. Il s'agissait essentiellement d'Amélie écoulées à des prix soutenus pour cette variété. Le relatif manque de mangue avion à cette période a favorisé ces ventes, plutôt en direction de commerces de détail spécialisés dans la vente de produits exotiques. Cette variété, jadis largement disponible, se retrouve aujourd'hui dans un créneau de niche.

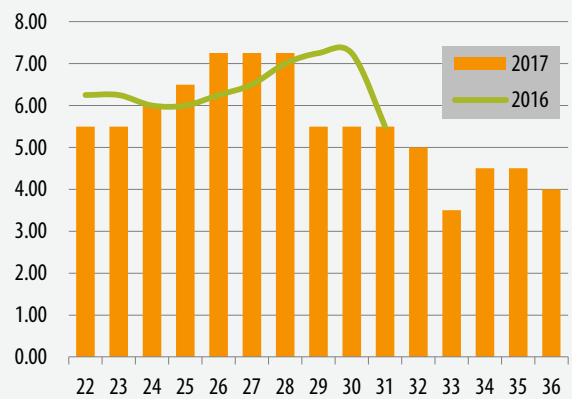
En semaine 13, démarrait la campagne des Valencia et Kent, généralement plus colorées et plus appréciées par les consommateurs. Les prix, soutenus durant les semaines avant Pâques (14 et 15 avril), fléchissaient ensuite sous l'effet du développement de l'offre, non seulement du Burkina Faso, mais aussi des autres origines. Début mai, les prix se stabilisaient autour de 3.00-3.50 euros/kg de moyenne, alors que les envois d'Amélie et de Valencia s'interrompaient. En première quinzaine de juin, le cours des Kent se redressait, du fait d'une moindre pression commerciale avec la fin de la campagne ivoirienne. Si les Amélie et Kent correspondaient aux critères du marché, les Valencia se sont vendues plus difficilement. Cette variété a trouvé une fenêtre commerciale principalement au début de la campagne d'Afrique de l'Ouest, alors que l'offre en fruits colorés était surtout assurée par le Pérou. A cette période, les Valencia constituaient une alternative aux mangues péruviennes, dont les quantités et la qualité étaient sur le déclin et dont les coûts de revient étaient plus élevés. Ainsi, les Valencia présentaient pour les détaillants un intérêt, qui a disparu dès l'apparition de volumes conséquents de Kent des différentes origines ouest-africaines. De plus, fin avril/début mai, la qualité des Valencia s'est dégradée, accentuant le désintérêt des distributeurs. Cette évolution a tendance à s'affirmer au fur et à mesure des campagnes. Peut-être serait-il souhaitable que les expéditeurs adaptent plus finement leurs envois en termes de variétés afin d'éviter de trop grandes variations de prix ? L'enjeu reste délicat, le déroulement des campagnes n'étant jamais figé ■

République dominicaine

Campagne contrastée

La campagne d'exportation 2017 de la République dominicaine a totalisé 11 360 tonnes vers l'Union européenne, chiffre en baisse par rapport à 2016 (14 730 tonnes). Cette campagne se rapproche davantage de celle de 2014, tant en volumes qu'en résultats économiques. Les livraisons dominicaines ont débuté fin mai, évitant ainsi la concentration des mangues d'Afrique de l'Ouest du mois de mai. La première phase de la campagne dominicaine se calque presque sur celle de Porto Rico. Ces deux origines, qui exportent des Keitt, ont profité de conditions de marché favorables avec des cours en hausse, de 5.50 euros/colis en début de campagne à plus de 7.00 euros/colis mi-juillet. Ils ont ensuite chuté jusqu'à mi-août, passant en-deçà des 4.00 euros/colis en raison de problèmes qualitatifs (attaques fongiques et mauvaise évolution). Certaines ventes se sont effectuées à bas prix à cette période caractérisée par une demande atone. En fin de campagne, les prix se redressaient partiellement avec des arrivages plus mesurés. Sur trois mois de campagne, l'évolution des cours a été très contrastée, avec une première moitié de saison plutôt bonne et une seconde moitié nettement moins profitable ■

Mangue de République dominicaine - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français
(en euros/colis / source : Pierre Gerbaud)



© Bettina Balmer

Sénégal

Stabilisation des exportations

En 2017, les exportations de mangue du Sénégal vers l'Europe ont totalisé 11 124 tonnes, en légère augmentation par rapport aux 10 000 tonnes de 2016. Toutefois, elles restent dans les mêmes ordres de grandeur depuis 2014, oscillant entre 10 000 et 11 500 tonnes, et confortent l'origine au rang de sixième fournisseur du marché européen. Le calendrier d'exportation s'étale généralement de juin à septembre, période qui connaît certes des avantages mais également des contraintes. Le début de campagne est marqué par la fin ou du moins le fléchissement sensible des envois d'Afrique du l'Ouest (Côte d'Ivoire, Mali, Burkina Faso), qui laissent donc une place inoccupée à cette origine qui, de surcroît, est quasiment la seule à proposer des Kent jusqu'à l'apparition des fruits israéliens fin juillet/début août. Le Sénégal n'est alors concurrencé que par le Mexique qui exporte exclusivement par avion. En août, les conditions de marché se sont compliquées du fait des livraisons parallèles d'Israël, mais également d'un problème récurrent d'attaques fongiques. Par ailleurs, la consommation de mangue tend à faiblir durant la période estivale. Enfin, la pression parasitaire qui affecte le Sénégal représente un obstacle plus ou moins élevé selon les années et semble plus problématique pour les exportations par avion que par bateau.

Une campagne avion écourtée

Les problèmes sanitaires semblent avoir été l'une des principales causes de la brièveté de la campagne avion, qui a commencé début juin pour s'achever en première semaine d'août. Elle s'était étalée plus longuement en 2016, de la seconde quinzaine de mai jusqu'à fin septembre. Les prix de vente élevés en

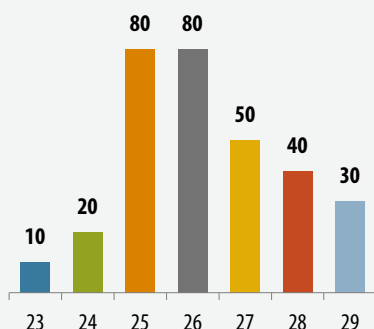
début de campagne (5.00-5.50 euros/kg) se sont vite infléchis avec le développement des volumes et l'apparition de problèmes qualitatifs (3.00-4.00 euros/kg). En fin de campagne, les cours se raffermisèrent quelque peu en même temps que diminuaient les livraisons.

Une campagne bateau égale à celle de 2016

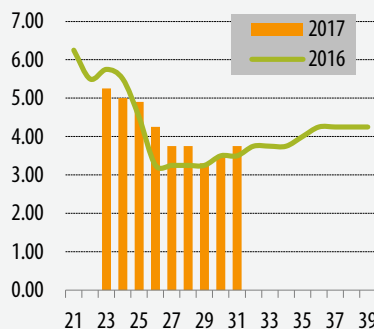
Les envois par bateau ont commencé mi-juin et se sont achevés fin août, trois semaines plus tôt que l'année précédente. Ils se sont régulièrement écoulés selon le même profil que la saison antérieure. Les prix modérés du début de campagne se sont rapidement redressés avec la disparition des offres concurrentes ouest-africaines (autour de 4.00 euros/colis). Ils sont remontés fortement jusqu'en juillet, atteignant 8.00 euros/colis. L'absence de réelle concurrence en Kent a favorisé ces augmentations de prix, surtout que les mangues étaient, à cette période, de bonne qualité. A partir de mi-juillet, les cours s'orientaient progressivement à la baisse en raison d'une demande plus faible, d'une qualité moins fiable et de la présence croissante des produits israéliens. Ils retombaient à leur niveau de début de campagne en seconde quinzaine d'août.

Le positionnement du Sénégal à la charnière estivale et la fragilité des fruits en deuxième partie de campagne restent des contraintes fortes que seule une qualité supérieure et durable peut enrayer ■

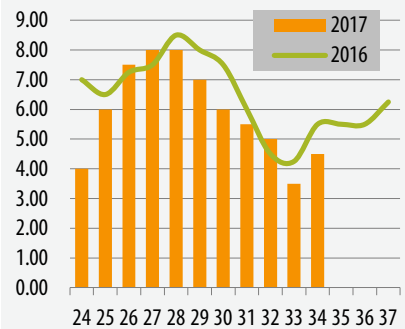
Mangue avion du Sénégal - Arrivages hebdomadaires en France en 2017
(en tonnes / source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion du Sénégal - Prix moyen import hebdomadaire en France
(en euros/kg / source : Pierre Gerbaud)



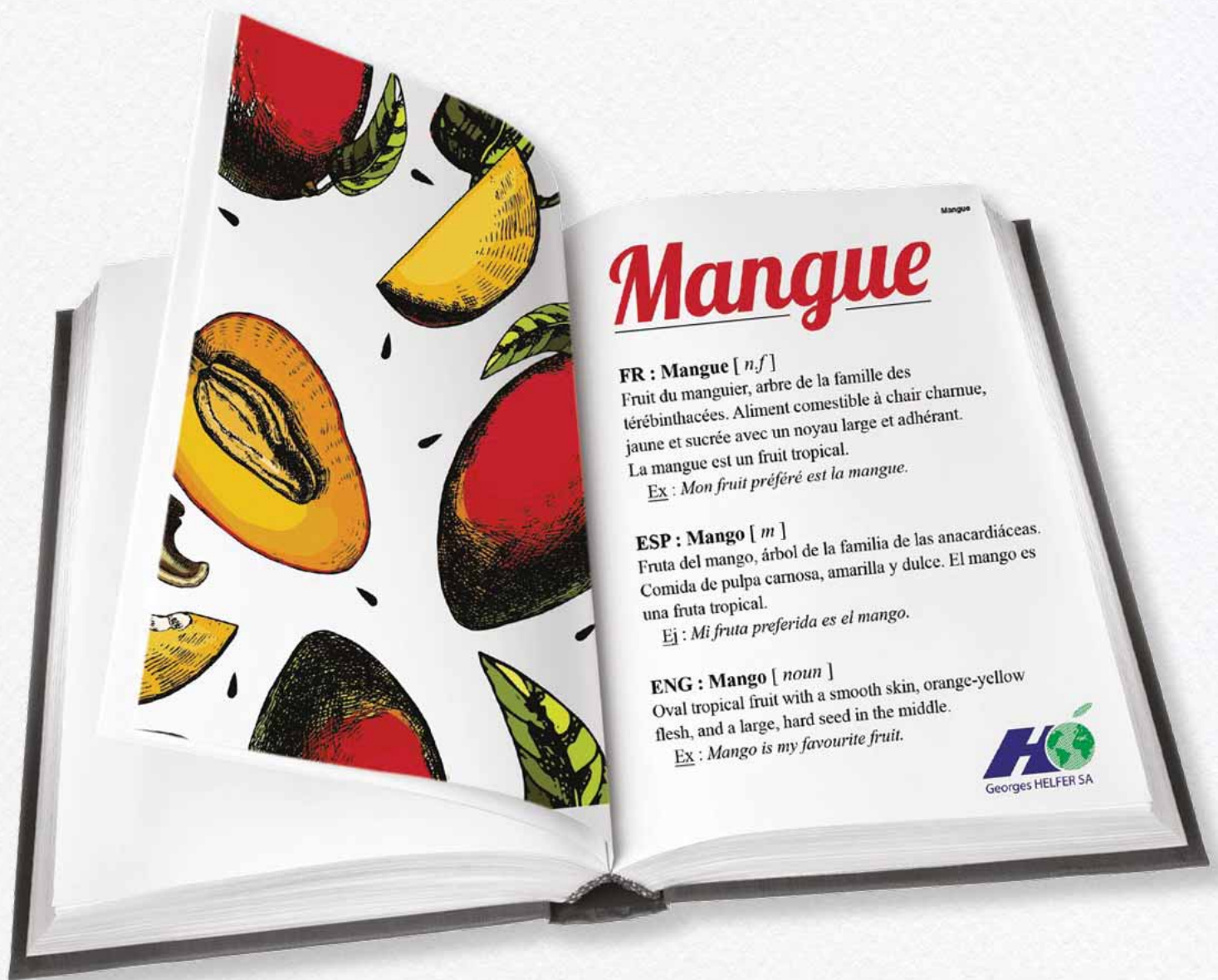
Mangue bateau du Sénégal - Prix moyen import hebdomadaire en France
(en euros/colis / source : Pierre Gerbaud)



Chez

Georges Helfer

*nous parlons plusieurs langues pour
négocier les meilleurs fruits*



Mangue

FR : Mangue [n.f]

Fruit du manguier, arbre de la famille des térébinthacées. Aliment comestible à chair charnue, jaune et sucrée avec un noyau large et adhérent. La mangue est un fruit tropical.

Ex : Mon fruit préféré est la mangue.

ESP : Mango [m]

Fruta del mango, árbol de la familia de las anacardiáceas. Comida de pulpa carmosa, amarilla y dulce. El mango es una fruta tropical.

Ej : Mi fruta preferida es el mango.

ENG : Mango [noun]

Oval tropical fruit with a smooth skin, orange-yellow flesh, and a large, hard seed in the middle.

Ex : Mango is my favourite fruit.



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

Mexique

Une position confortée

Depuis 2014, le Mexique conforte sa position sur le marché européen de la mangue avion en visant la période de la fin du printemps-début de l'été, période charnière en termes de pays fournisseurs, notamment de Kent. De juin à août, le marché européen est approvisionné successivement par la Côte d'Ivoire, le Mali et le Burkina Faso en fin de campagne, puis le Sénégal et enfin Israël. Les fruits de fin de campagne d'Afrique de l'Ouest présentent une qualité moins fiable, évoluent vite et sont souvent affectés de maladies fongiques. L'offre mexicaine constitue alors une alternative, avec comme seul réel concurrent le Sénégal. Les produits d'Israël n'apparaissent que plus tard en ce qui concerne la Kent.

La campagne 2017 s'est développée avec un retard de deux semaines par rapport à la précédente. Les volumes ont augmenté rapidement à partir de début juin, atteignant leur maximum mi-juin. Ils décroissaient ensuite progressivement pour s'interrompre mi-août. Les exportateurs mexicains profitaient à cette période d'une concurrence moins vive et achevaient leurs expéditions au cœur de l'été, quand la demande est plus faible. C'est également durant cette dernière phase de campagne que les risques de dégradation qualitative des produits mexicains se développent habituellement.

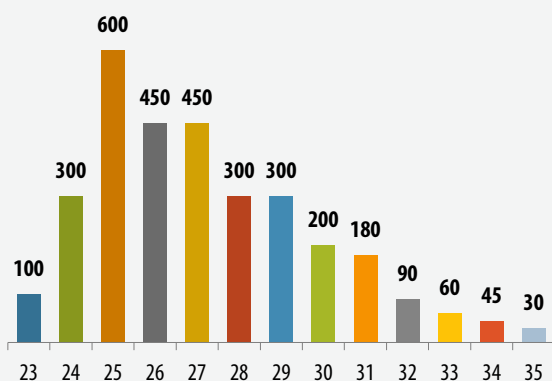
Les fortes livraisons du Mexique en seconde quinzaine de juin, cumulées à celles du Sénégal, ont entraîné le marché à la baisse début juillet (de 5.00-5.50 euros/kg à 4.00-4.50 euros/kg). Certains lots de maturité avancée faisaient même l'objet de ventes de dégagement à bas prix (2.50 euros/kg). Les volumes avion s'avéraient largement supérieurs à la demande en phase de repli. De nombreux lots transitant par l'Espagne

s'ajoutaient aux importations directes, notamment du marché français, et venaient alourdir davantage les conditions de vente. Fin juillet, le marché restait tendu, mais la diminution rapide des envois du Mexique permettait une réévaluation des prix pour les fruits de bonne qualité.

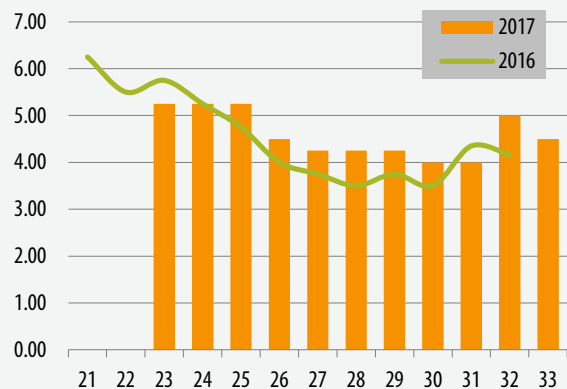
Le Mexique a conforté sa place de fournisseur de mangue avion sur un créneau commercial qui demeure délicat, entre la fin de campagne des origines d'Afrique de l'Ouest et la période estivale où la demande faiblit. La précocité et l'ampleur de l'offre de fruits de saison ont également contribué à enrayer la fluidité des ventes de cette origine. Toutefois, la progression des tonnages témoigne de la part des professionnels mexicains d'une volonté accrue de s'imposer sur les marchés européens. En 2017, les marchés destinataires ont été principalement la France, l'Espagne, la Belgique et la Suisse. Le Mexique, fournisseur incontournable des marchés nord-américains, notamment pour les mangues acheminées par bateau ou route, diversifie ses débouchés vers l'Europe mais aussi le Japon, marché particulièrement exigeant en termes de qualité.

Parallèlement, le Mexique développe la production de mangue séchée, qui permet de valoriser des fruits non exportables à l'état frais. L'importante production du pays favorise ce nouveau créneau qui pourrait à l'avenir donner lieu à des exportations, ces produits étant pour l'instant essentiellement consommés localement. La croissance de ce segment et la qualité des mangues séchées mexicaines constituent de bonnes conditions de développement de ce secteur, moins tributaire de la saisonnalité que la mangue fraîche ■

Mangue du Mexique - Arrivages hebdomadaires en Europe en 2017 (en tonnes / source : Pierre Gerbaud)



Mangue du Mexique - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français (en euros/kg / source : Pierre Gerbaud)



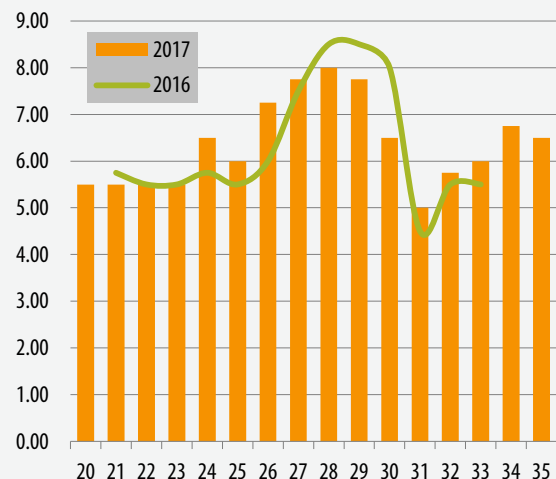
Porto Rico

Une certaine régularité

La campagne 2017 de Porto Rico s'apparente à la précédente, avec une légère baisse des volumes exportés vers l'Europe (11 100 tonnes contre 12 250 tonnes). Le calendrier a été identique avec un démarrage mi-mai et un arrêt des envois fin août. Porto Rico livre des Keitt exclusivement par bateau, qui trouvent leur débouché sur les marchés d'Europe du Nord au travers des circuits de la grande distribution. Les prix en début de campagne ont été mesurés, autour de 5.50 euros/colis, compte tenu de la forte présence des fruits d'Afrique de l'Ouest qui dominaient l'approvisionnement européen. A partir de mi-juin, ils s'élevaient progressivement, jusqu'à 8.00 euros/colis mi-juillet, leur plus haut niveau de la saison. A cette période, l'offre était moins importante et les produits de Porto Rico assuraient un approvisionnement régulier de qualité standard. Les cours s'orientaient ensuite à la baisse jusqu'à début août (5.00 euros/colis), en raison d'une offre globale plus importante avec l'arrivée des produits d'Israël, d'une demande moins marquée et de problèmes qualitatifs sur certains lots. La campagne se poursuivait en août, avec des prix se raffermissant jusqu'à 6.50 euros/colis mais pour des volumes nettement moins importants. Sans éclat, Porto Rico assoit, d'année en année, sa présence sur les marchés européens, proposant une alternative aux produits concurrents ■



Mangu de Porto Rico - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français (en euros/colis / source : Pierre Gerbaud)



Israël

Campagne condensée

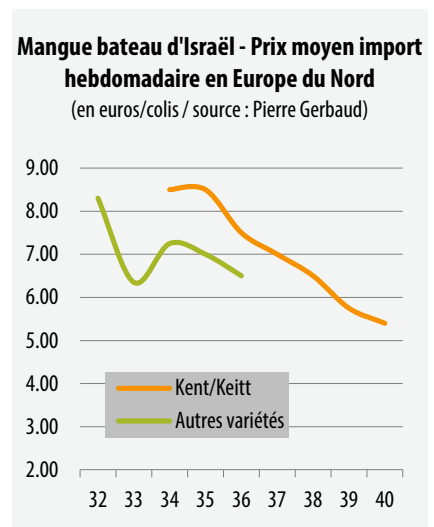
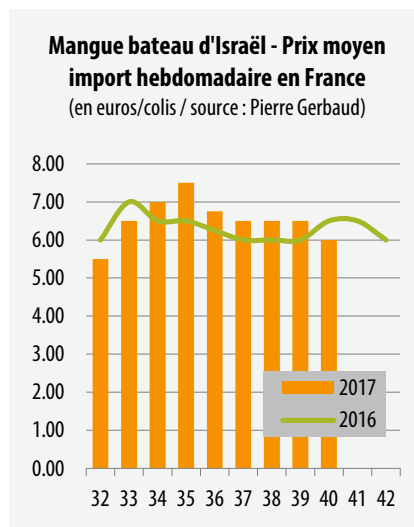
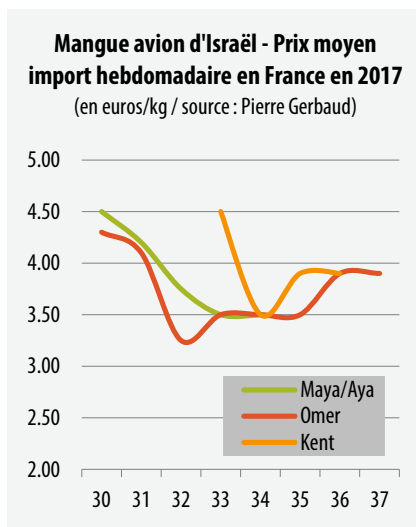
Avec près de 16 500 tonnes expédiées en 2017, soit environ 1 300 tonnes de moins qu'en 2016, Israël demeure le principal fournisseur du marché européen durant la période estivale. Commencée tardivement, la commercialisation des fruits israéliens s'est achevée début octobre et a duré près d'un mois de moins qu'en 2016. Les envois par bateau ont d'abord été composés des variétés Shelly et Omer (Kasturi), vendues à prix soutenus (moyenne de 7.00 euros/colis). Après une période de chevauchement de trois semaines au tournant des mois d'août et septembre, les Kent et Keitt dominaient largement les envois vers l'UE. Vendues entre 7.00 et 8.00 euros/kg en début de campagne, elles subissaient une décote progressive notamment du fait du repli de la demande en août. En fin de campagne, les cours se situaient autour de 5.50 euros/colis, marquant certes un déclin mais assurant néanmoins des résultats enviés par d'autres origines.

Israël expédiait également des mangues par avion avec un démarrage de campagne similaire à celui des mangues bateau, mais se terminant plus rapidement mi-septembre. Habituellement, la campagne débute par l'envoi des variétés Maya et Aya, fruits primeurs d'Israël, suivies des Shelly et Omer, la deuxième moitié de campagne étant assurée par la Kent, puis la Keitt qui clôture les exportations. En 2017, les premières expéditions étaient effectivement composées de Maya et Aya, mais aussi d'Omer, ce qui est peut-être dû à l'aspect tardif de la campagne. Mais le fait le plus marquant a sans doute été la présence des Omer jusqu'en fin de campagne, parallèlement aux Kent. En revanche, les envois de Keitt ont été, sinon inexistant, du moins marginaux. La variété Omer serait-elle en train de supplanter les autres variétés



tés pour des raisons de productivité ou de plus grande solidité ? Ou bien s'agit-il d'une évolution conjoncturelle due à des conditions naturelles ou commerciales ?

Le cours des Maya et Aya s'est progressivement infléchi, passant de 4.50 euros/kg de moyenne à 3.50 euros/kg. Celui des Omer s'est replié plus fortement et plus rapidement, rejoignant le prix des Maya en fin de période de disponibilité. Stable jusqu'à fin août, le cours des Omer se redressait de 0.50 euro/kg en première quinzaine de septembre. Après une baisse marquée en seconde quinzaine d'août, les Kent retrouvaient un niveau d'environ 4.00 euros/kg pour les derniers envois de la saison. Israël apporte, en plus de volumes conséquents, une diversité de variétés par rapport aux approvisionnements globaux, majoritairement dominés par la Kent ■





mehadrin

passport 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

Espagne

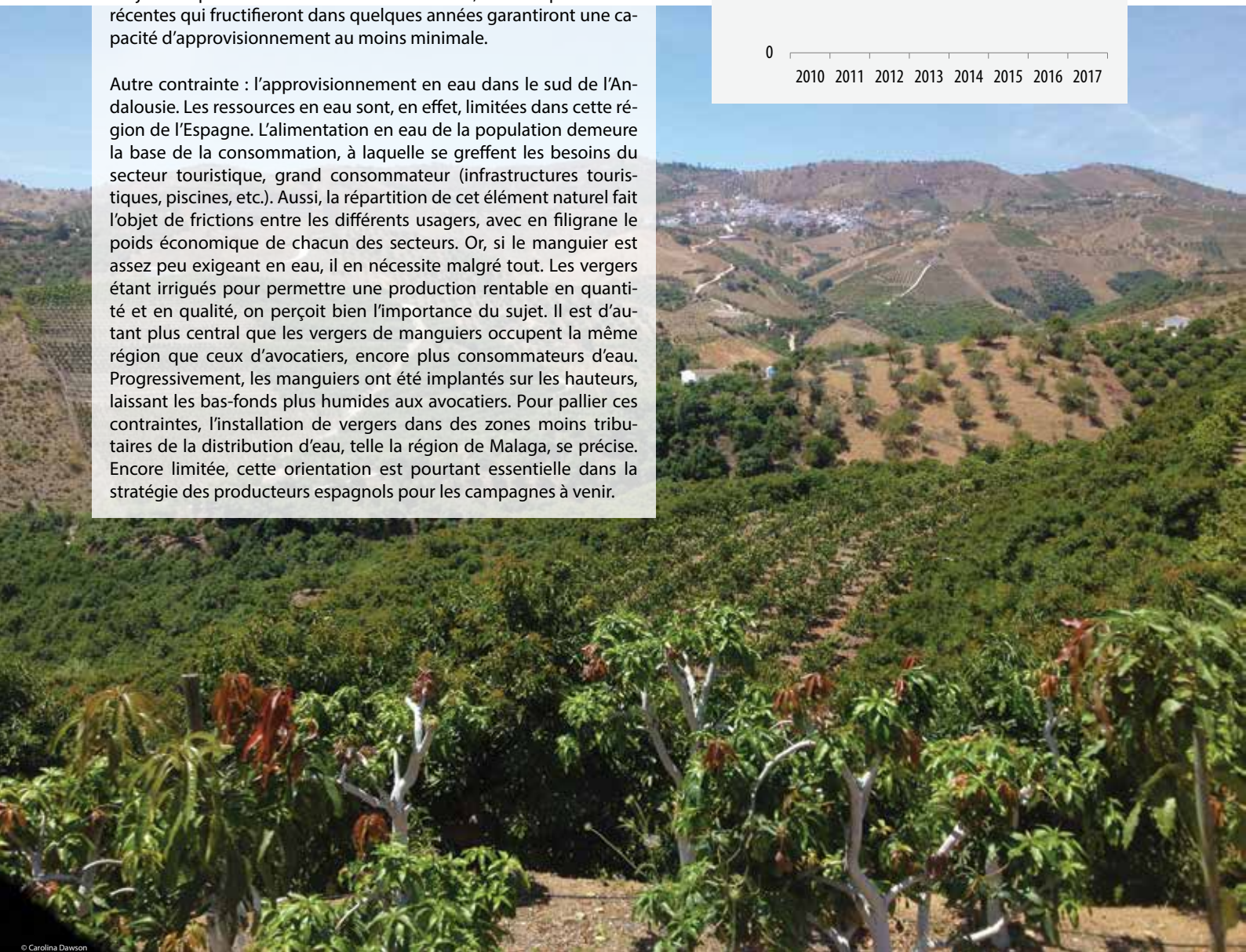
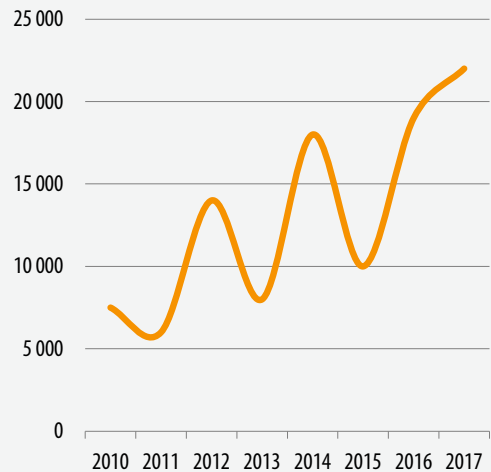
Bonne campagne

Une production croissante, mais avec des contraintes

Grâce à un potentiel de production qui ne cesse d'augmenter depuis des années, l'Espagne se protège des aléas météorologiques inhérents à sa situation géographique à la limite des conditions de culture du manguier. Les plantations s'accroissent fortement et les prévisions de production sont de 30 000 à 35 000 tonnes dans les années à venir. Certes, les variations météorologiques influenceront toujours la production en bien comme en mal, mais les plantations récentes qui fructifieront dans quelques années garantiront une capacité d'approvisionnement au moins minimale.

Autre contrainte : l'approvisionnement en eau dans le sud de l'Andalousie. Les ressources en eau sont, en effet, limitées dans cette région de l'Espagne. L'alimentation en eau de la population demeure la base de la consommation, à laquelle se greffent les besoins du secteur touristique, grand consommateur (infrastructures touristiques, piscines, etc.). Aussi, la répartition de cet élément naturel fait l'objet de frictions entre les différents usagers, avec en filigrane le poids économique de chacun des secteurs. Or, si le manguier est assez peu exigeant en eau, il en nécessite malgré tout. Les vergers étant irrigués pour permettre une production rentable en quantité et en qualité, on perçoit bien l'importance du sujet. Il est d'autant plus central que les vergers de manguiers occupent la même région que ceux d'avocatiers, encore plus consommateurs d'eau. Progressivement, les manguiers ont été implantés sur les hauteurs, laissant les bas-fonds plus humides aux avocatiers. Pour pallier ces contraintes, l'installation de vergers dans des zones moins tributaires de la distribution d'eau, telle la région de Malaga, se précise. Encore limitée, cette orientation est pourtant essentielle dans la stratégie des producteurs espagnols pour les campagnes à venir.

Manguier - Espagne - Evolution des exportations
(estimations / en tonnes / source : Pierre Gerbaud)



© Carolina Dawson

MANGUES TROPS

« TOUJOURS PARFAITES »



La mangue qui ne vous décevra jamais !

L'exigence de TROPS : une qualité optimale.

Cette recherche constante de la perfection, qui guide notre démarche à tous les stades de la filière, du verger à la table du consommateur, vous garantit que chaque mangue TROPS est « TOUJOURS PARFAITE ».



www.trops.es

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



TROPS

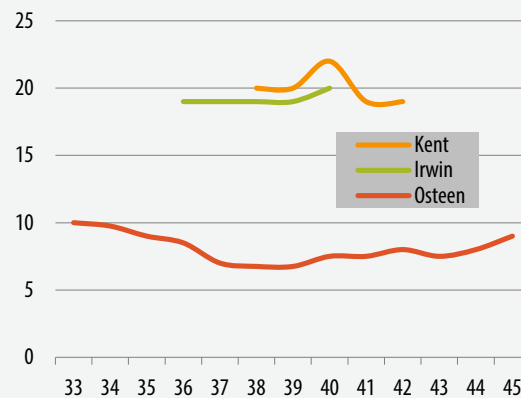
Une campagne sans accroc

En dépit de cette problématique, la production espagnole s'accroît. On estime les envois en 2017 de 20 000 à 22 000 tonnes, en progression d'environ 2 000 tonnes par rapport à 2016. Ce chiffre ne tient pas compte de la consommation nationale qui grossit encore ce résultat. Comme l'année précédente, les expéditions ont débuté mi-août avec la variété Osteen. Ce démarrage s'effectuait sur un marché principalement approvisionné par Israël et le Brésil, ainsi que par les dernières livraisons du Sénégal. Le début de campagne a été plus difficile qu'en 2016, avec des prix d'attaque moins élevés qui fléchissaient de façon identique. Le cumul des différentes origines, notamment la présence plus tardive des produits d'Israël, a sans doute pesé sur le cours des produits espagnols, qui s'est replié de 10.00 euros/colis à 6.50 euros/colis fin septembre. Avec la disparition de la concurrence israélienne, le cours de l'Osteen se redressait en octobre jusqu'à 8.00 euros/colis de moyenne, pendant le pic de campagne de la variété. Il dépassait même les moyennes de l'année antérieure et marquait vraisemblablement la période la plus rentable de la campagne pour cette variété. Les Osteen étaient disponibles jusqu'à mi-novembre, mais avec des volumes en forte diminution. Leur cours se raffermissait au fur et à mesure de leur déclin quantitatif. La campagne espagnole s'achevait fin novembre avec des livraisons de Keitt vendues sur les mêmes bases de prix. Peu à peu, l'Espagne s'affranchit de la concurrence du Brésil à partir d'octobre. Son atout essentiel est un stade de maturité des fruits plus développé que celui des mangues bateau brésiliennes et un prix plus attractif que celui des mangues avion. Ainsi, les expéditeurs espagnols diversifient-ils avec succès leurs envois vers d'autres marchés européens.



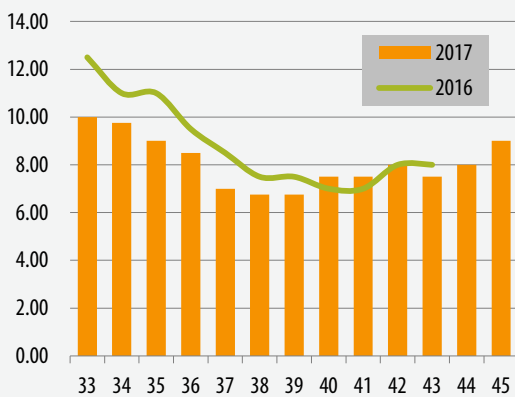
Mangue d'Espagne - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français en 2017

(en euros/colis / source : Pierre Gerbaud)



Mangue Osteen d'Espagne - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français

(en euros/colis / source : Pierre Gerbaud)



Si l'Osteen demeure la variété phare de l'Espagne, d'autres variétés enrichissent sa gamme. En septembre, un courant, certes plus modeste que pour l'Osteen, s'est affirmé avec l'Irwin. Variété majoritairement composée de fruits de petit calibre, elle a été valorisée au travers d'un conditionnement et d'une sélection comparables à ceux des mangues avion. Elle s'est écoulee régulièrement à des prix soutenus en direction du commerce traditionnel. Les Kent sont apparues plus tardivement (mi-septembre/mi-octobre), avec des volumes en progression par rapport aux années antérieures, et ont obtenu des cours élevés du fait de leur qualité supérieure. Plus fragiles, elles ont connu quelques variations de prix, notamment lors de l'apparition des Kent du Brésil acheminées par avion. Aujourd'hui, les mangues d'Espagne conquièrent non seulement de nouvelles parts de marché sur les pays de l'Union européenne, mais progressent également sur le marché national qui, jusqu'alors, s'avérait modéré. Les efforts de communication des principaux metteurs en marché se révèlent bénéfiques pour cette filière ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com



Reyes Gutiérrez
frutas tropicales

25 años

desde 1993

Mangue

Marché européen

Bilan mensuel 2017 : une année relativement difficile

La surproduction au Pérou entraîne un marasme total du marché européen en début d'année

Début janvier, le marché européen s'est enfoncé dans un marasme durable. L'accumulation des arrivages, disproportionnés depuis un mois, engorgeait totalement le marché, qui peu à peu s'effondrait. Les volumes excessifs du Pérou, en pleine campagne de production, arrivaient en Europe alors que la demande était en repli. Le marché européen n'avait pas connu une telle crise depuis plusieurs années ! Fin janvier-début février, il était totalement saturé. A noter que cette surproduction au Pérou a aussi saturé le marché nord-américain, également approvisionné par l'Équateur et le Mexique.

Des problèmes météorologiques au Pérou en février-mars

Mi-février, la tension commerciale a semblé se détendre. Les prix étaient plus soutenus sur quelques places européennes, même si les ventes étaient encore perturbées par des produits issus de stockages plus ou moins prolongés. Fin février, après deux mois de marasme, les conditions de marché s'amélioraient enfin, grâce à l'écoulement des stocks accumulés et à la forte réduction des arrivages du Pérou.

Début mars, l'offre péruvienne était encore soutenue et celle du Brésil progressaient. La demande paraissait plus dynamique, favorisant un redressement plus marqué des prix. Mais, mi-mars, de fortes intempéries provoquaient de très importants dommages au Pérou, notamment sur les infrastructures routières, ce qui rendait difficile, voire impossible, l'acheminement des marchandises vers les ports et aéroports. Les précipitations qui se poursuivaient, y compris dans les zones de production, fragilisaient les fruits. Fin mars, la fenêtre commerciale était peu lisible : flottement dû à l'anticipation du retrait du Pérou et aux arrivages d'Afrique de l'Ouest attendus fin avril, dégradation qualitative des fruits péruviens et recours à des sources alternatives (Brésil, Amérique centrale).

L'entre-deux de Pâques

A la veille de Pâques (16 avril 2017), le marché européen était stable et bien orienté. En effet, la demande était soutenue alors que l'offre bateau restait limitée. Si l'on a observé un fléchissement des cours sur certains marchés après Pâques, il est resté ponctuel. Les prix sont restés élevés dans la mesure où l'offre atteignait un seuil particulièrement bas en cette période de transition entre pays fournisseurs.

Fin avril, des lots complémentaires d'Amérique centrale (Costa Rica, Nicaragua, etc.) étaient réceptionnés. L'offre présentait alors une qualité assez moyenne entre les fruits du Pérou et du Brésil, d'évolution souvent médiocre, et ceux d'Afrique de l'Ouest, de coloration et maturité souvent insuffisantes.



© Denis Loeillet

L'Afrique majoritaire, mais un marché désorganisé en raison de la crise en Côte d'Ivoire

Début mai, l'Afrique de l'Ouest devenait majoritaire dans l'approvisionnement européen, se substituant au Pérou, et remplaçant progressivement le Brésil. Cependant, le marché européen s'avérait fortement perturbé en raison de problèmes logistiques au départ de la Côte d'Ivoire. Des pannes d'engins de manutention portuaire modifiaient les fenêtres d'accostage des navires et retardaient les chargements, alors que certaines stations de conditionnement achevaient déjà leur campagne. Les chargements de plusieurs navires étaient retardés ou déplacés. Les événements politiques et logistiques en Côte d'Ivoire déstructuraient fortement les approvisionnements de mangue, non seulement de Côte d'Ivoire mais également des origines limitrophes dont les produits transitent par Abidjan. Par ailleurs, l'afflux soudain et conséquent de produits de saison en Europe reléguait les fruits tropicaux à un rôle secondaire. Le Mali prenait partiellement le relais de la Côte d'Ivoire.

Transition vers un régime d'été

Début juin, on assistait à un changement progressif des origines : diminution des arrivages de Côte d'Ivoire, du Mali, du Burkina Faso, de Guinée etc., entrée en scène de Porto Rico et de la République dominicaine, et attente des premiers arrivages du Sénégal. La baisse des volumes favorisait la stagnation, voire un léger redressement des cours. Fin juin, les apports étaient assez diffus et variés. Le Sénégal était en phase de progression des volumes, malgré l'annonce d'une campagne plus réduite que prévu. Il faut également rappeler l'épisode caniculaire qui a touché l'Europe et entraîné une forte concurrence des produits de saison, la consommation se reportant sur le melon ou la pastèque.

Rien de nouveau sous le soleil

Durant la deuxième quinzaine de juillet, le marché européen est passé en mode estival. L'approvisionnement restait assez équilibré par rapport à la demande, qui connaissait classiquement une forte concurrence des produits de saison. Les congés d'été participaient également à la réduction et au déplacement de la demande. Tout cela pesait fortement sur les transactions. Le marché était particulièrement calme et la demande atone. Fin août, l'approvisionnement s'est peu à peu modifié avec la fin de campagne du Sénégal. Le Brésil partageait ses exportations entre les marchés nord-américains, avec une forte augmentation des volumes, et le marché européen avec des quantités assez stables. En septembre, le marché était approvisionné par le Brésil, l'Espagne et Israël, mais la demande restait encore modérée et les ventes lentes.



Une fin d'année difficile avec une nouvelle surproduction au Brésil puis au Pérou

En octobre, les volumes reçus augmentaient et les prix s'érodaient. La présence des mangues d'Espagne restait marquée, en dépit d'un fléchissement des livraisons. En revanche, le Brésil expédiait des quantités plus importantes et supérieures à celles réceptionnées à la même époque en 2016. On observait un équilibre des envois brésiliens vers le marché nord-américain et vers le marché européen.

Début novembre, le marché européen s'est à nouveau raffermi, avec des cours orientés à la hausse mais encore variables en fonction de la qualité et des calibres proposés. L'approvisionnement était très majoritairement assuré par le Brésil. Il en résultait une stagnation des cours des mangues bateau, voire ponctuellement un léger tassement des prix. L'offre brésilienne se modifiait peu à peu avec une progression des tonnages de Kent, qui avoisinaient les 30 % des expéditions totales de l'origine vers l'Europe. Fin novembre, les conditions de marché se détérioraient peu à peu, au fur et à mesure de l'amplification de l'offre brésilienne. Les importants volumes réceptionnés dépassaient le niveau de la demande, ce qui favorisait les stockages. De surcroît, le déséquilibre du calibrage s'estompait progressivement, entraînant un nivellement des cours vers le bas. La modification variétale des livraisons du Brésil provoquait également un désintérêt plus marqué pour les variétés autres que la Kent.

Mi-décembre, le Brésil atteignait l'apogée de sa campagne (près de 300 conteneurs par semaine), au moment même où le Pérou démarrait rapidement ses exportations. Fin décembre, le marché était totalement engorgé par les mangues bateau. Aux stocks accumulés du Brésil s'ajoutaient les volumes en augmentation du Pérou. Le début de la commercialisation des mangues péruviennes s'effectuait dans un contexte difficile, avec des prix orientés à la baisse. Le marché européen de la mangue a mal fini l'année 2017 ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

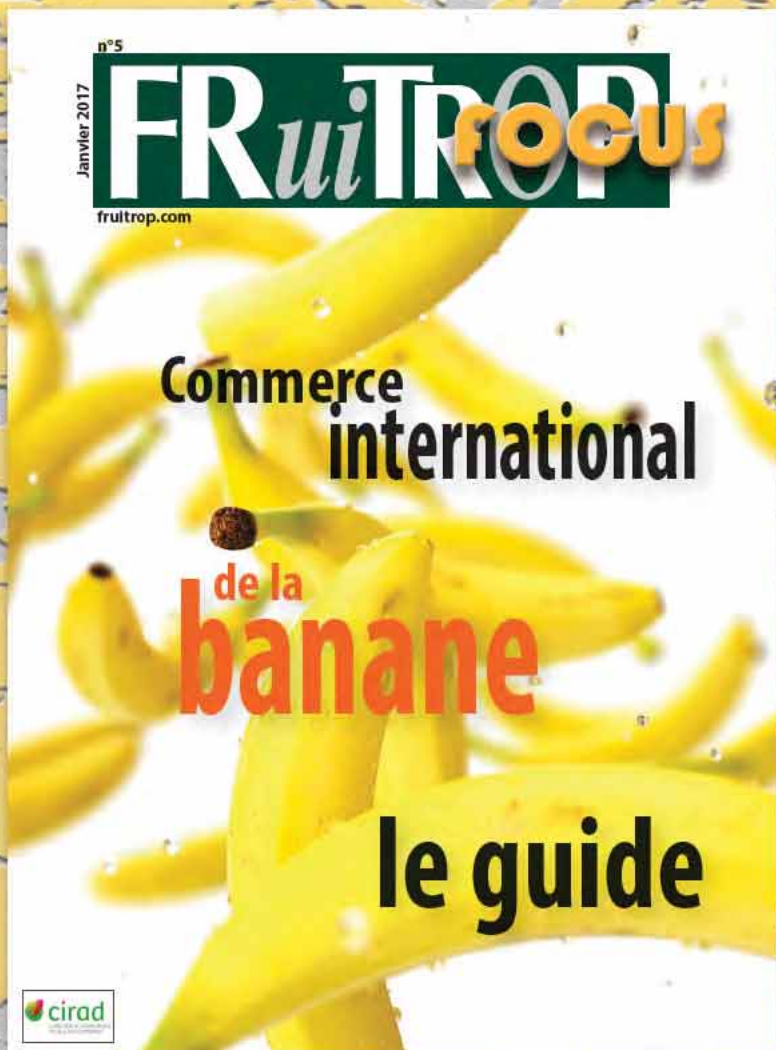
Fiche pays producteur

La mangue en Côte d'Ivoire

par Virgine Pugnet

Troisième fournisseur du marché européen, la Côte d'Ivoire est également le premier pays africain exportateur de mangue, loin devant les autres pays d'Afrique de l'Ouest. Cette origine a connu des exportations records en 2016 et 2017, avec plus de 30 000 tonnes expédiées en Europe. Représentant 4 % du PIB ivoirien, la mangue est le troisième fruit exporté par le pays derrière la banane et l'ananas. Générant plus de 10 millions d'euros de revenus dans les zones du nord où elle est cultivée, la mangue est un produit phare de la Côte d'Ivoire. Les exportations ont plus que doublé en dix ans et les prix de vente sur les marchés se sont améliorés. Mais de nombreux défis logistiques et phytosanitaires sont encore à relever dans une filière toujours fragile.





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

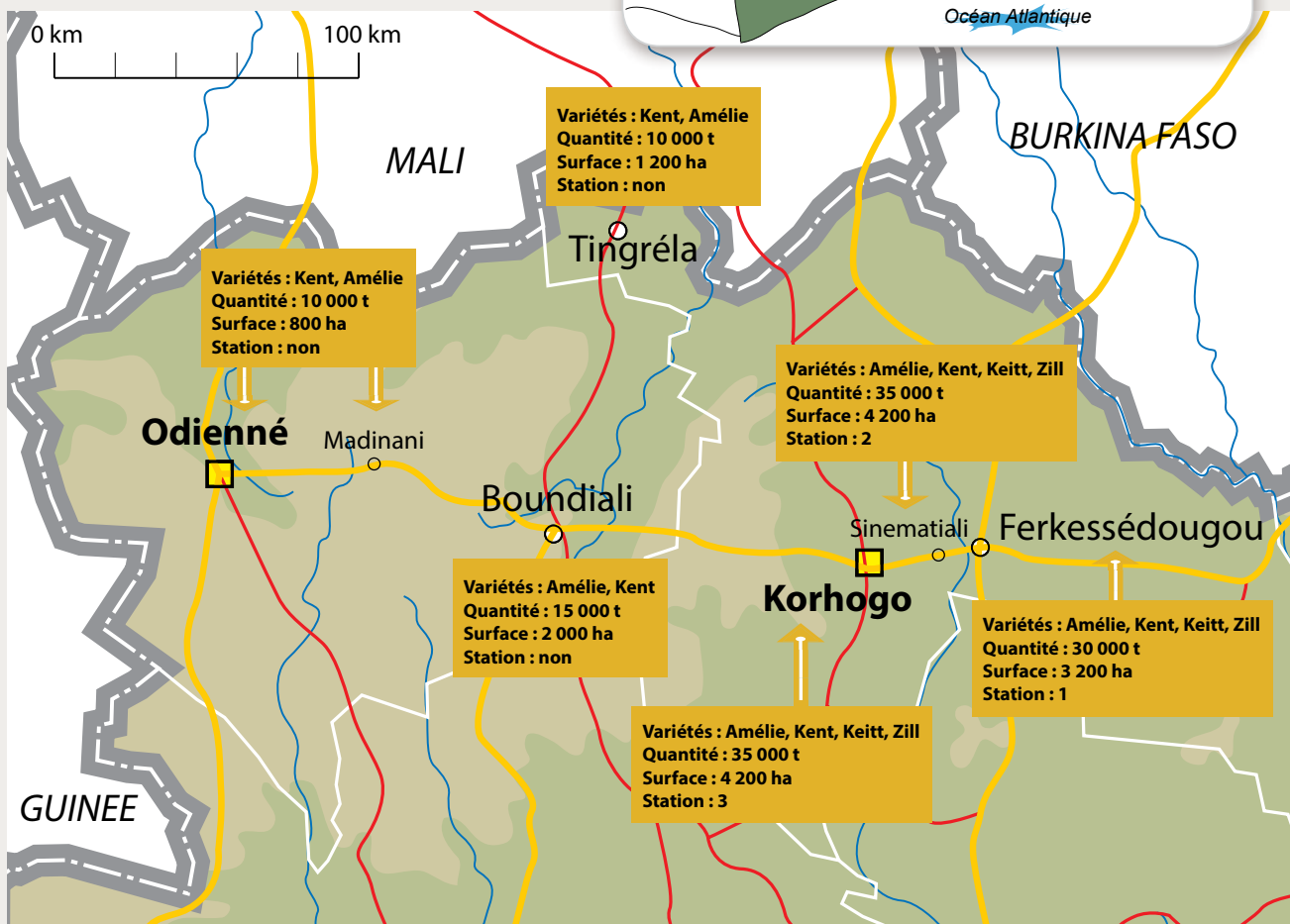
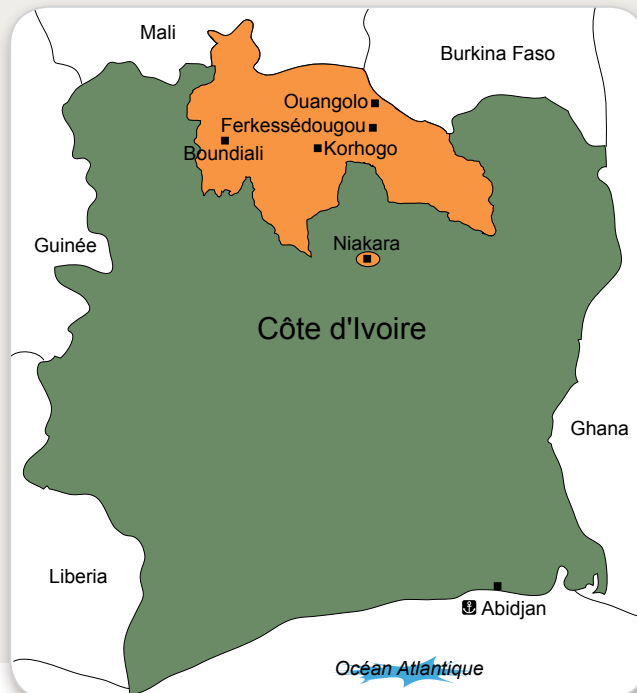
Commandez en ligne à l'adresse

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

Mangue – Côte d'Ivoire

Localisation

La production de mangue pour l'exportation est située dans la zone nord du pays, couvrant les régions de la Bagoue, du Poro, du Tchologo et du Hambol. Les principales régions de production se trouvent autour des villes d'Odiénne, Boundiali, Korhogo, Sinématiali, Ferkessedougou et Tafire plus au sud. Située à 600 km du port d'Abidjan, la capitale économique du pays, la zone est propice à la culture du manguiers. Elle bénéficie d'un taux d'humidité moins important que dans le reste du pays. Les longues périodes d'Harmattan permettent d'assurer de bonnes floraisons et des conditions climatiques saines pour le développement des fruits.



Source : étude Ecowas ten

Mangue – Côte d'Ivoire

Production

Selon le ministère de l'Agriculture ivoirien, la production de mangue est évaluée à 150 000 tonnes par an. La Côte d'Ivoire dispose d'un important verger de manguiers traditionnels et de quelques plantations de type moderne. Le verger ivoirien a connu une croissance rapide ces dix dernières années. Selon la FAO, il est passé de 10 000 hectares en 1999 à plus de 20 000 hectares actuellement. Plus de 90 % de la production nationale est assurée par des petits producteurs (environ 7 000), dont les superficies varient de 2 à 20 hectares. Des coopératives ont été créées dans les différentes zones de production, mais elles n'assurent pas toujours la commercialisation directe de leurs produits. La mangue constitue une source importante de revenus ainsi que de diversification dans une zone où les principales cultures restent le coton et l'anacarde.

La production s'est rapidement développée, mais avec des méthodes culturales rudimentaires. Labour, désherbage, greffage et clôtures

sont les principales activités menées sur les plantations. La taille et les traitements phytosanitaires sont limités. L'irrigation est quasi inexistante. La production est entièrement soumise aux aléas climatiques. Les rendements maximaux à l'hectare sont encore faibles actuellement, compris entre 3 et 7 tonnes. Ces deux dernières années, les effets des changements climatiques ont joué en défaveur de la production. Les longues périodes de sécheresse ont engendré des baisses de production conséquentes.

Cependant, l'un des principaux défis reste la lutte contre la mouche des fruits, véritable fléau pour les producteurs et exportateurs ivoiriens. Depuis 2015, des campagnes de traitement à base de pesticides biologiques ont été lancées par le ministère de l'Agriculture sur les 20 000 hectares de vergers. Un plan régional de lutte contre la mouche des fruits a été mis en place par la CDEAO pour un montant de 25,5 millions d'euros.



Photos © Virginie Pugnet



Mangue – Côte d'Ivoire

Mangue – Côte d'Ivoire – Calendrier de production

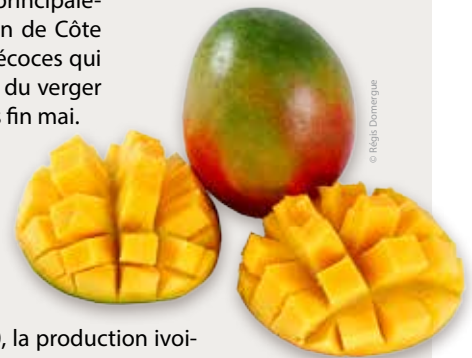
	F	M	A	M	J	J
Amélie						
Zill						
Kent						
Keitt						

Sources professionnelles

ment de Kent. Aujourd'hui, cette variété représente plus de 95 % de la production de Côte d'Ivoire à l'exportation. L'Amélie (variété verte au goût acidulé) et la Zill, variétés précoces qui entrent en production en mars, sont aujourd'hui pratiquement inexistantes au sein du verger ivoirien. Les Palmer et Keitt, variétés plus tardives, font l'objet d'exportations limitées fin mai.

Calendrier de production et variétés

La variété dominante est la Kent, qui s'est progressivement imposée avec le développement des exportations. Les vergers multi-variétaux existant à l'origine ont été surgreffés et les nouvelles plantations sont composées principale-



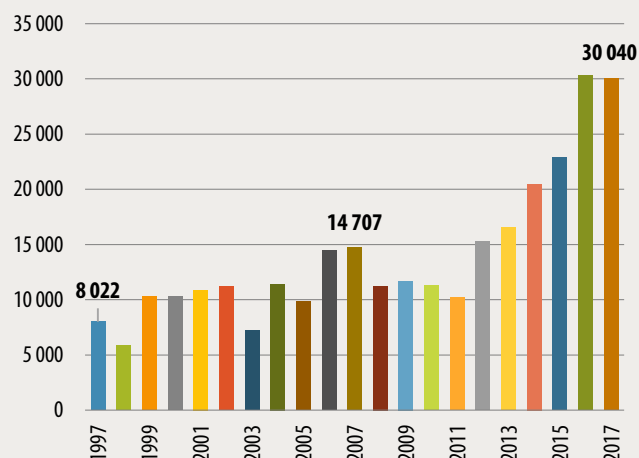
© Régis Domergue

Exportations

Principalement destinée à la consommation locale jusqu'au début des années 1990, la production ivoirienne de mangue s'est rapidement tournée vers l'exportation à destination de l'Europe. Les envois ont progressé rapidement pour faire face à un marché européen en pleine expansion. Ils ont été ralentis entre 2002 et 2013, principalement à cause de la crise socio-politique qu'a subie le pays pendant cette période extrêmement difficile. Puis la stabilisation de la situation politique, l'entrée dans la filière de gros opérateurs et l'amélioration de la logistique maritime, grâce aux chargements des conteneurs sur le terminal fruitier via les navires de la Compagnie Fruitière, ont stimulé les exportations. Une trentaine de structures exportatrices privées assurent l'exportation de la mangue de Côte d'Ivoire. En 2018, 36 unités de conditionnement de mangue fraîche ont été recensées par les autorités sanitaires dans les villes de Korhogo (18 stations), Sinématiali (10 stations), Ferkessédougou (7 stations) et Odienné (1 station). La date de démarrage de campagne est désormais fixée par le ministère de l'Agriculture, qui s'implique de plus en plus dans la filière. Les exportations ivoiriennes sont aujourd'hui entièrement certifiées GLOBALGAP. D'autres certifications sociales répondant aux exigences des marchés sont également appliquées, telles que GRAPPS et FAIR FOR LIVE. Les certifications bio et Fairtrade sont peu présentes. Trois organisations professionnelles s'occupent de la gestion de la filière : l'OCAB, l'AREXMA et l'OBAMCI. Face à la complexité de cette situation, les opérateurs tentent aujourd'hui de créer une interprofession de la mangue, sous l'impulsion du ministère de l'Agriculture.

De par sa proximité géographique, son calendrier de production, la prédominance de la variété Kent, son adaptation aux exigences du marché, la Côte d'Ivoire est un partenaire commercial de l'Europe incontournable pour développer le marché de la mangue. Cependant, il reste un principal bémol dans ce panorama : l'augmentation des saisies en Europe pour cause de mouche des fruits. Malgré un renforcement des contrôles en station de conditionnement imposé par les services phytosanitaires ivoiriens en 2017, 37 interceptions ont été constatées dans l'Union européenne contre 10 en 2016.

Mangue - Côte d'Ivoire - Evolution des importations européennes
(en tonnes / source : Eurostat)



Mangue – Côte d'Ivoire

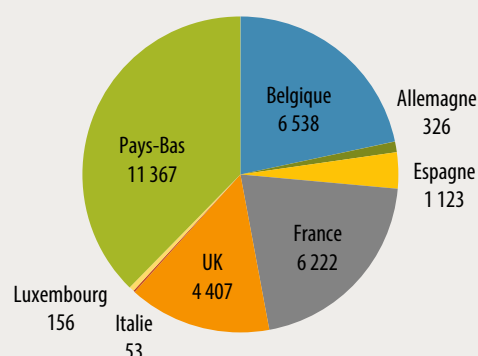
Débouchés

Le principal débouché à l'exportation pour les mangues de Côte d'Ivoire reste de loin le marché européen de la mangue fraîche. Mais ces dernières années, on assiste à un développement des exportations vers d'autres destinations telles que le marché sous-régional et les pays du Maghreb, avec environ 3 000 tonnes expédiées en 2017. L'explosion démographique en Côte d'Ivoire a également stimulé la demande de fruits frais sur le marché local. Le marché sous-régional se développe rapidement avec notamment l'approvisionnement des unités de séchage au Ghana et au Burkina Faso. Récemment, les autorités gouvernementales avec le FIRCA en appui (Fonds Interprofessionnel du conseil agricole) ont mis en place quelques unités de séchage dans le nord du pays. L'objectif : valoriser le différentiel de production entre les exportations (33 000 tonnes) et la production (150 000 tonnes).



Mangue - Côte d'Ivoire - Points d'entrée en Europe en 2017

(en tonnes / source : Eurostat)



Mangue — Côte d'Ivoire — Logistique maritime

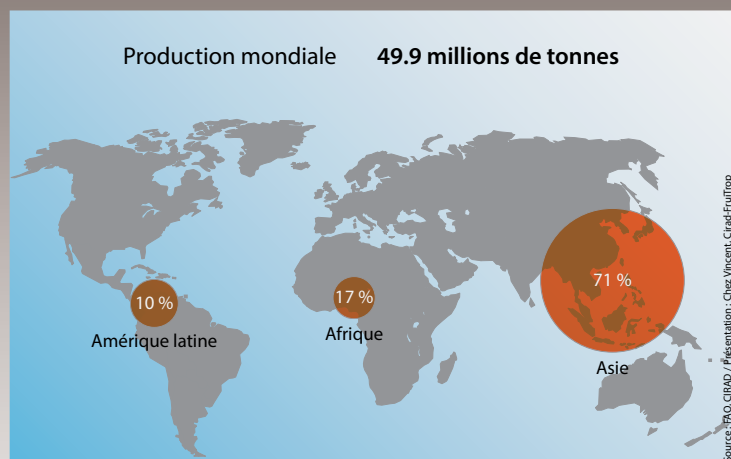
Port de départ	Ligne maritime	Port d'arrivée	Durée du trajet
Abidjan	AEL	Anvers	11 jours
		Portsmouth	10 jours
		Port Vendres	8 jours
	CMA CGM	Anvers	15 jours
		Dunkerque	13 jours
		Algeciras	9 jours
	HAPPAG ARKAS	Tanger	8 jours
		Anvers	11 jours
		London Gateway	16 jours
		Algeciras	7 jours
		Hambourg	13 jours
	NILEDUCHT	Rotterdam	15 jours
Anvers		11 jours	
Algeciras		6 jours	
		Rotterdam	15 jours

Source : Bolloré/AEL

Logistique

L'augmentation des exportations a posé le problème incontournable de la maîtrise de la logistique maritime. La mise en place de la logistique conteneurs via les navires AEL ainsi que le terminal fruitier ont permis d'accompagner l'augmentation des exportations. Mais, essentiellement destinée à la banane et l'ananas, la logistique de la Compagnie Fruitière est limitée, vu les volumes expédiés sur une période très courte. Du côté du port autonome d'Abidjan, la congestion a engendré ces trois dernières années des problèmes d'évacuation et, par là-même, des problèmes de qualité des fruits. Cette contrainte devrait être levée en 2018 grâce à l'amélioration des installations portuaires, permettant un meilleur développement des exportations. Sous l'impulsion des exportateurs de banane, des mesures ont été mises en place : guérite spéciale pour les reefers, modernisation des installations.

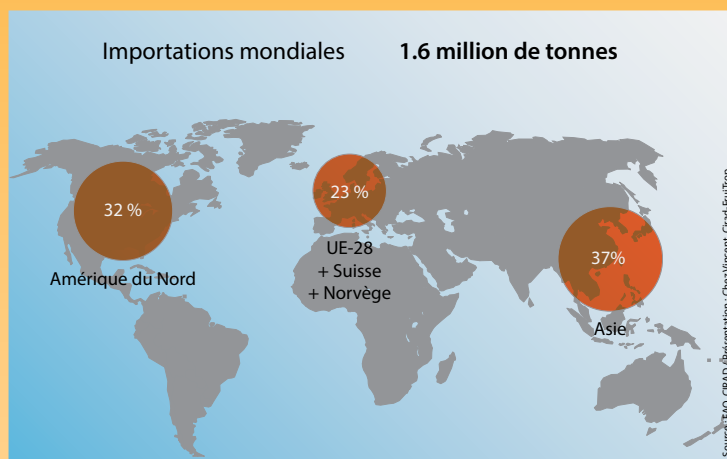
MANGUE - Production (2016)



Mangue - Les dix premiers pays producteurs	
millions de tonnes	2016
Inde	18.8
Chine	9.4
Thaïlande	3.4
Mexique	2.2
Indonésie	2.2
Pakistan	1.6
Brésil	1.4
Égypte	1.3
Bangladesh	1.2
Soudan	1.1

Sources : FAO, professionnels

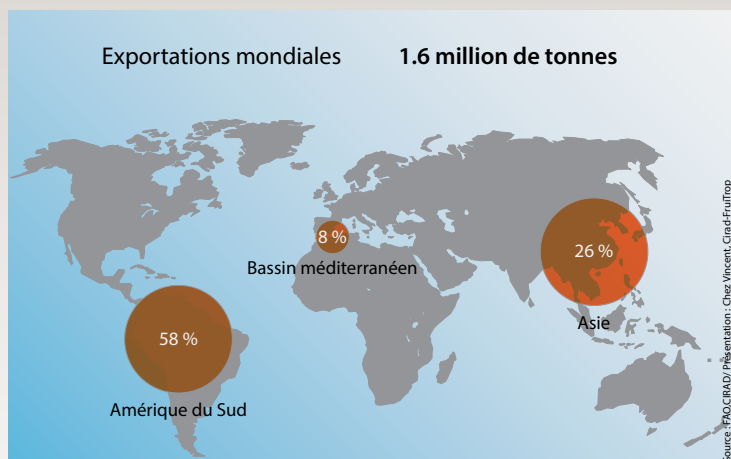
MANGUE - Importations (2016)



Mangue - Les sept premiers pays importateurs	
tonnes	2015
États-Unis	464 797
Pays-Bas	174 519
Chine	105 143
Émirats arabes unis	103 417
Arabie saoudite	54 098
Canada	57 022
Singapour	51 158

Sources : douanes nationales, Comtrade

MANGUE - Exportations (2016)



Mangue - Les sept premiers pays exportateurs	
tonnes	2015
Mexique	369 314
Thaïlande	183 290
Pérou	157 070
Brésil	154 383
Pakistan	82 658
Équateur	37 948
Inde	36 000

Source : Comtrade

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

USA - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	377 408	436 085	385 861	405 965	464 797	508 904
Mexique	251 321	285 679	242 737	263 080	304 140	332 647
Pérou	26 974	41 277	44 653	33 394	45 047	51 562
Équateur	37 868	45 945	34 462	38 202	56 303	49 628
Brésil	24 215	23 924	22 361	32 210	27 858	32 935
Guatemala	16 986	16 948	20 803	15 544	12 448	16 818
Haïti	8 045	10 262	9 894	10 728	7 087	9 347
Philippines	2 929	2 411	2 220	3 027	3 065	2 932
Autres	9 070	9 639	8 731	9 780	8 849	13 035

Source : douanes US

Canada - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	54 291	60 290	58 000	57 234	57 022	65 576
Mexique	35 173	38 940	35 211	37 065	36 477	41 239
Brésil	4 850	4 706	6 317	6 744	5 645	7 131
Pérou	4 346	5 826	6 437	4 789	5 875	6 732
Équateur	3 709	3 979	3 192	2 716	2 744	2 235

Source : Comtrade

Amérique centrale et du Sud - Principaux marchés						
tonnes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	23 119	27 025	27 196	21 440	19 637	21 999
Chili	3 240	3 421	5 286	4 820	4 765	6 497
Colombie	13 132	13 132	11 530	6 594	3 219	4 499
Honduras	1 339	2 565	2 174	2 999	3 276	2 643
Mexique	1 976	2 921	3 307	2 041	1 588	1 768
Guatemala	228	124	277	363	1 558	1 740
Argentine	1 353	1 408	1 399	1 426	1 425	1 337
El Salvador	569	1 966	1 761	1 952	1 797	1 196
Panama	374	535	464	431	620	914
Bolivie	79	133	426	431	834	874
Paraguay	121	117	375	265	364	412

Source : Comtrade

Union européenne - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total extra-UE + Espagne	246 267	268 686	288 421	304 297	354 233	360 602
Total extra-UE, dont	232 267	260 686	270 421	294 297	335 233	338 602
Brésil	91 093	89 884	99 314	111 511	114 923	117 496
Pérou	53 323	68 689	71 975	78 299	87 819	95 537
Côte d'Ivoire	15 245	16 553	20 473	22 919	30 298	30 193
Israël	12 492	11 011	15 865	13 777	17 843	16 583
Rép. dominicaine	6 652	9 636	11 154	13 103	14 727	11 360
Sénégal	6 197	8 267	10 328	11 520	10 029	11 125
USA	7 954	12 009	11 343	7 383	12 254	11 119
Pakistan	11 272	12 295	3 873	5 318	8 106	6 271
Inde	3 782	6 037	956	2 477	4 329	5 421
Mali	3 816	4 802	3 833	5 946	7 449	4 897
Burkina Faso	2 126	2 933	3 064	4 358	6 158	4 786
Mexique	4 512	2 954	2 224	3 078	3 742	4 322
Ghana	847	1 627	2 383	2 656	3 611	3 609
Costa Rica	3 860	4 027	3 825	3 952	2 460	3 154
Afrique du Sud	681	297	592	1 482	1 510	2 287
Gambie	981	876	2 193	1 915	1 679	1 753
Équateur	2 071	3 311	1 418	1 857	2 136	1 426
Thaïlande	1 061	990	1 128	1 168	974	1 020
Guatemala	24	597	591	904	510	979
Venezuela	141	182	389	468	381	310
Nicaragua	824	211	465	208	193	21
Envois production Espagne (estimation)	14 000	8 000	18 000	10 000	19 000	22 000

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	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	8 091	9 429	8 969	5 564	6 119	11 907
Brésil	5 442	5 863	4 559	3 518	3 513	6 165
Pérou	666	919	1 235	535	632	1 437
Chine	435	424	324	286	301	1 106
Thaïlande	559	750	736	404	438	812
Équateur	87	105	45	3	73	-

Source : Comtrade

Autres pays d'Europe de l'Est - Principaux marchés						
tonnes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	808	922	1 172	1 397	1 389	727
Ukraine	694	774	788	579	275	524
Biélorussie	114	148	384	818	1 114	203

Source : Comtrade

Méditerranée - Principaux marchés						
tonnes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	8 986	11 369	11 912	11 897	13 932	23 967
Liban	1 344	1 720	2 039	3 084	3 420	8 523
Palestine	3 735	2 905	2 872	1 125	3 022	7 075
Maroc	1 372	1 027	2 368	3 228	4 377	5 550
Jordanie	966	3 271	2 504	2 260	1 335	2 315
Turquie	260	318	282	285	365	382
Libye	1 309	2 128	1 847	1 915	1 413	122
Algérie	209	233	236	273	179	5

Source : Comtrade

Japon - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	9 741	8 588	7 354	5 841	6 144	5 986
Mexique	3 828	3 569	2 849	2 740	2 952	3 009
Thaïlande	1 773	1 309	1 229	1 116	1 369	1 295
Taiwan	834	805	759	803	429	587
Philippines	2 113	1 733	1 300	464	623	477
Brésil	598	424	334	235	255	263
Pérou	339	548	515	250	322	146
Inde	4	-	5	24	52	72
Australie	57	62	49	68	45	24
USA	178	109	100	39	16	4

Source : douanes japonaises

Autres pays d'Asie - Principaux marchés						
tonnes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	297 632	349 188	358 341	302 561	317 728	357 415
Vietnam	7 932	8 000	33 984	53 375	28 850	130 259
Chine	203 184	231 938	233 827	149 553	155 185	105 143
Malaisie	50 960	60 637	48 675	50 324	55 140	51 158
Thaïlande	1 311	3 602	1 408	385	18 380	26 597
Singapour	20 920	22 716	21 234	22 507	22 083	20 336
Corée du Sud	2 270	3 041	6 494	11 248	13 917	11 747
Népal	5 740	6 500	7 117	12 550	15 845	5 582
Cambodge	3 287	5 734	4 415	1 243	3 723	4 156
Brunei	779	658	1 012	1 142	1 466	1 477
Bangladesh	185	5 269	56		3 138	954
Indonésie	1 064	1 093	119	234	1	6

Source : Comtrade

Golfe persique - Principaux marchés						
tonnes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	207 204	212 886	219 781	236 339	217 272	231 631
E.A.U.	83 635	84 397	103 966	104 187	88 163	103 417
Ar. saoudite	63 497	69 702	57 649	63 668	64 823	54 098
Iran	18 073	18 156	17 576	12 713	15 000	20 344
Oman	19 794	21 283	16 548	21 201	15 724	17 475
Koweït	13 099	8 567	11 223	20 409	18 960	17 232
Qatar	3 525	4 334	5 482	6 148	6 937	9 958
Bahreïn	5 581	6 447	7 337	8 013	7 665	9 107

Source : Comtrade

Afrique - Principaux marchés						
tonnes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	15 218	17 139	22 006	22 636	17 951	14 746
Niger	3 274	3 676	3 166	2 681	5 589	4 859
Djibouti	2 251	1 743	2 115	2 509	2 334	2 145
Mauritanie	774	890	2 461	2 387	2 364	1 578
Rwanda	1 360	1 471	2 290	2 557	834	1 270
Kenya	253	1 541	1 251	787	1 012	1 138
Botswana	1 369	1 451	1 726	519	1 005	1 074
Ouganda	111	1 310	1 542	2 411	3 570	843
Tanzanie	4 649	4 003	6 208	7 503	302	709
Afrique du Sud	571	522	621	530	320	648
Namibie	461	420	513	556	532	482
Swaziland	145	112	113	196	89	-

Source : Comtrade

Océanie - Principaux marchés						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	3 758	4 330	5 126	4 856	4 816	5 619
N ^{elle} -Zélande	2 487	3 217	3 335	3 468	3 168	4 584
Australie	1 271	1 113	1 791	1 388	1 648	1 035

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

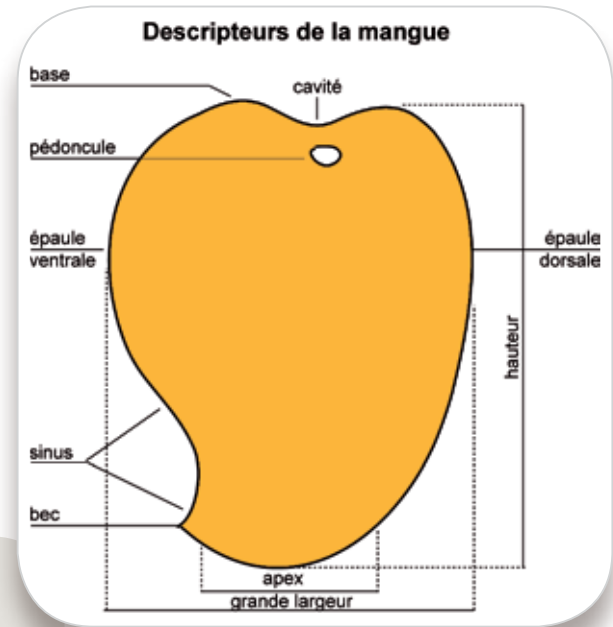


**Surmaturité interne
due à un excès d'azote
(calcium et bore élevés aussi)**

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 mûrissement. 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 2018

					UNION EUROPÉENNE - EN EUROS				
					France	Pays-Bas	UK	Allemagne	Belgique
ANANAS	Avion	VICTORIA	AFRIQUE DU SUD	Carton		13.50			
			MAURICE	Carton		13.50			
			MAURICE	kg	3.50				
	Bateau	CAYENNE LISSE	REUNION	Carton	18.00				
			BENIN	kg	2.40				
			CAMEROUN	kg	2.00				
			BRESIL	Carton			11.32		
			BRESIL	Pièce			0.57		
		MD-2	COSTA RICA	Carton		8.94		8.00	10.63
			COSTA RICA	kg	1.01				
			COSTA RICA	Pièce			1.56		
			COTE D'IVOIRE	kg	1.04				
			COTE D'IVOIRE	Pièce			0.85		
PANAMA	kg	0.95							
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton	21.00				
	Bateau	FUERTE	REP. DOMINICAINE	Carton	14.40				
			ISRAEL	Carton	11.00	11.00			
	HASS	PEROU	Carton	9.75	11.00	11.21			
		MAROC	Carton	10.50					
		CHILI	Carton	14.88	13.50	18.80	12.50	11.50	
		COLOMBIE	Carton	11.19	14.00	13.67	10.50		
		ISRAEL	Carton	12.15	12.50				
		MEXIQUE	Carton	11.35	12.25				
		MAROC	Carton	13.25	15.00		15.25		
	Camion	PINKERTON	ISRAEL	Carton	11.00	11.88			
			ETTINGER	Carton	10.00				
		ARAD	ISRAEL	Carton		11.50			
			FUERTE	Carton	11.50				
		HASS	ESPAGNE	Carton	14.46	16.50		15.75	
			PINKERTON	Carton	11.00		8.21		
		BACON	ESPAGNE	Carton	9.50				
BANANE		Avion	PETITE	COLOMBIE	kg	6.20			
	Bateau	PETITE	EQUATEUR	kg		6.08			
			EQUATEUR	kg	2.20	3.17			
			EQUATEUR	kg		2.60			
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg		4.89			
CHAYOTTE	Bateau		COSTA RICA	kg	1.50	1.60			
DATTE	Bateau	DEGLET	ALGERIE	kg	4.50				
			TUNISIE	kg		2.10			
	MEDJOL	ISRAEL	kg	11.50	8.22				
		NON DETERMINE	ALGERIE	kg		3.28			
	MOZAFATI	ISRAEL	kg			3.41			
		IRAN	kg		4.50				
EDDOE	Bateau		COSTA RICA	kg		1.98			
GINGEMBRE	Bateau	CHINE	kg	2.20	1.31	1.31	1.77		
		PEROU	kg		1.95				
GOYAVE	Bateau		BRESIL	kg			3.07		
GRENADÉ	Avion	NON DETERMINE	TURQUIE	kg		2.14			
			WONDERFUL	ISRAEL	kg	2.70	3.30		
			BAGHWA	INDE	kg		3.57		
	Bateau	NON DETERMINE	EGYPTE	kg	1.80				
			TURQUIE	kg			1.71		
			INDE	kg			3.55		
			WONDERFUL	ISRAEL	kg	2.80			
			BAGHWA	INDE	kg		3.64		
	HICAZ	TURQUIE	kg	2.08					
	GRENADILLE	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg	8.17	9.94		
EQUATEUR				kg		7.40			
NON DETERMINE		VIOLETTE	COLOMBIE	kg	5.25	5.00	5.00	4.75	
			BRESIL	kg			3.22		
			ISRAEL	kg		5.50			
			VIETNAM	kg	7.63	7.36			
IGNAME	Bateau	BRESIL	kg			1.10			
		GHANA	kg	1.40	1.67				

				UNION EUROPÉENNE - EN EUROS				
				France	Pays-Bas	UK	Allemagne	Belgique
KUMQUAT	Avion		ISRAEL	kg		4.50		
LIME	Avion		MEXIQUE	kg	4.80			
	Bateau		BRESIL	kg	2.65	1.66	1.91	1.64
			MEXIQUE	kg		1.90	1.99	1.72
LITCHI	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg	8.00			
	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg		2.94		
			MADAGASCAR	kg	1.80	2.88		
MANGOUSTAN	Avion		COLOMBIE	kg	9.00	8.25		
			MALAISIE	kg		8.25		
			INDONESIE	kg		8.63		
MANGUE	Avion	ATKINS NAM DOK MAI KEITT	BRESIL	kg	4.00			
			THAILANDE	kg		8.95		
			BRESIL	kg	4.50			
		PALMER KENT	PEROU	kg	4.75			
			BRESIL	kg	4.50			
			BRESIL	kg	4.88			
	Bateau	ATKINS	PEROU	kg	4.69	4.77		
			AFRIQUE DU SUD	kg		1.50	1.56	
			BRESIL	kg		1.25		
		NON DETERMINE KEITT KENT	BRESIL	kg			1.01	
			PEROU	kg				0.94
			PEROU	kg	1.22	1.06	1.17	0.75
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg	1.30	1.24		
MELON	Bateau	CANTALOUPE	BRESIL	kg	1.55	1.32	1.65	
			HONDURAS	kg		1.30	1.53	
			GUATEMALA	kg		1.30		
	GALIA	BRESIL	kg	1.47	1.18	1.70		
		HONDURAS	kg		1.25	1.81		
		BRESIL	kg	1.00	0.88	0.94		
	HONEY DEW	COSTA RICA	kg		0.95	0.94		
		HONDURAS	kg		0.95	1.00		
		BRESIL	kg	0.93	0.90	1.17		
	PASTEQUE	COSTA RICA	kg	1.25				
		BRESIL	kg	1.20	0.78	1.41		
		BRESIL	kg	0.97	1.00	1.33		
		BRESIL	kg	1.70				
	NOIX DE COCO	Bateau	NON DETERMINE	COTE D'IVOIRE	Sac	15.00	12.71	14.71
GHANA				Sac		13.50		
SRI LANKA				Sac			13.58	
YOUNG VERTE		DOMINIQUE	Sac			13.67		
		THAILANDE	Sac		9.25			
		COSTA RICA	Sac		17.50			
PAPAYE	Avion	FORMOSA	BRESIL	kg	2.89	2.72		3.22
	Bateau	NON DETERMINE	BRESIL	kg	3.49	3.07	4.31	3.07
		FORMOSA	BRESIL	kg	2.81	3.00	4.53	
		NON DETERMINE	BRESIL	kg	3.43	3.00		
		SOLO	EQUATEUR	kg		1.84		
PATATE DOUCE	Bateau	NON DETERMINE	BRESIL	kg	1.50	1.35		
			EGYPTE	kg	1.00	0.82		0.75
			HONDURAS	kg	1.50	1.04	1.11	
			HONDURAS	kg		0.99		
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLE	COLOMBIE	kg	9.50	6.67		
	Bateau		COLOMBIE	kg	6.25	5.84	4.17	
PITAHAYA	Avion	JAUNE ROUGE	EQUATEUR	kg		10.00		
			THAILANDE	kg		6.83		
			VIETNAM	kg		7.13		
			INDONESIE	kg		8.67		
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg	1.20	1.05		
			EQUATEUR	kg	1.10	1.11		
			WINDWARD ISL.	kg			1.20	
RAMBOUTAN	Avion		THAILANDE	kg		7.50		
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg		7.20		
TAMARIN	Avion		THAILANDE	kg		4.20		
TARO	Bateau		COSTA RICA	kg	2.30			

Note : selon calibre

Ces prix ont été calculés à partir d'informations mensuelles transmises par Guido Bernardi (consultant). Email : guidobernardi@libero.it

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

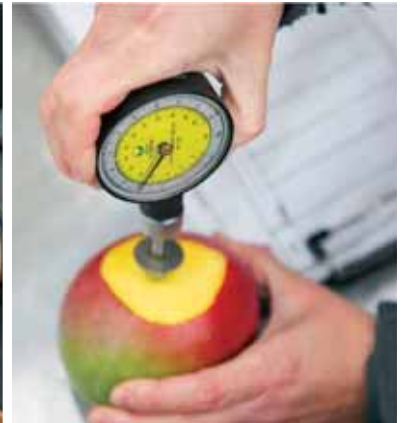
FR*ui*TROP
online

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

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

Une production diversifiée, un approvisionnement constant, Greenyard Fresh France vous propose des mangues multiorigines qui peuvent vous être livrées prêtes à déguster tout au long de l'année.



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