

n°263

Mai 2019

FR*ui*TROP **magazine**

fruitrop.com

Version française

Avocat Banane Mangue

Le bio, pas si respecté

Les illusionnistes, les arnaqueurs et les dindons

CGA Citrus Summit 2019

Vents contraires sur la filière sud-africaine des agrumes

La pomme en Nouvelle-Zélande

Fiche pays producteur

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

Siim
Société
Internationale
d'Importation

WWW.SIIM.NET



Beautiful Banana

L'expertise du producteur et du mûrisseur

Vertes ou mûries avec soin, nos bananes Selvatica d'Equateur certifiées Rainforest Alliance, mais aussi Bio et Fairtrade, sont produites dans le respect des meilleures pratiques agricoles, sociales, et environnementales.

PRODUCTEUR - IMPORTATEUR - MÛRISSEUR - DISTRIBUTEUR



SIIM - Plateforme de mûrissage - MIN Rungis
Bâtiment C3 - C5 - D2 / 2 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

Selvatica[®]
Aroma, texture and taste of Ecuador



Edito



Mieux vaut-il en rire qu'en pleurer ?

Modernité rime souvent avec complexité. L'électricité ayant déjà été inventée, les innovations de rupture sont rares. Les « inventeurs » de tout poil doivent désormais travailler de plus en plus finement. Et les gains de productivité baissent tendanciellement (thèse de la stagnation séculaire), notamment parce que les innovations numériques actuelles ne produisent que peu de valeur ajoutée additionnelle. Dans le domaine agricole, pour exister, un chercheur en défense des cultures se penche toute une vie sur « la quatrième patte » du coléoptère. De ce fait, il est difficile de faire un zoom arrière et de relier cette recherche avec les impacts réels d'une découverte : dans le cas du coléoptère, quel est le lien entre la connaissance fine de ce quatrième membre et les ravages sur les productions agricoles ? Dans le domaine des concepts, c'est encore plus difficile, d'où la très grande multiplication des labels. On coupe les cheveux en quatre et on invente de multiples approches : zéro pesticides, zéro résidus de pesticides, bio, biodynamie, vegan, agriculture raisonnée, équitables divers et variés (du Nord, du Sud, grandes firmes, petits producteurs), etc. A la différence des chercheurs des sciences dites dures qui travaillent sur des faits indiscutables, les créateurs de labels captent les croyances (ou plutôt les peurs souvent irrationnelles) pour construire des offres marketing dont les apports réels sont parfois limités, mais c'est un autre débat. Il faut, comme l'a dit Bruno Latour, « suivre le fluide social ». Le problème c'est qu'à force d'en augmenter la complexité, les promoteurs et les utilisateurs de ces labels se bernent eux-mêmes. « Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement, et les mots pour le dire arrivent aisément », écrivait Nicolas Boileau en 1674. Prenons l'exemple de ce vin bio (Saumur), bardé d'un nombre conséquent de certifications et labels, parmi lesquels le Graal actuel, le logo vegan, et qui propose sur la même étiquette d'accompagner ce vin avec « les plats végétariens, ... » (jusque-là tout va bien) « ..., les viandes grillées et les belles volailles ». Je propose au final qu'on en pleure de rire.

Denis Lœillet



Abonnement annuel : 360 euros HT / www.fruitrop.com / info@fruitrop.com

1 abonnement = 2 sources d'informations

FruiTrop Magazine : 5 numéros, éditions papier et .pdf

+ FruiTrop online : chaque mois, des prévisions, des bilans, des brèves

Éditeur : CIRAD, TA B-26/PS4, 34398 Montpellier cedex 5, France ; Tél : 33 (0) 4 67 61 71 41 ; Contact : info@fruitrop.com ; Site : 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 :** James Brownlee 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

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.

Photo couverture © Denis Lœillet

Sommaire

- 4 **En direct des marchés**
Approvisionnement en banane de l'UE – Approvisionnement en banane des USA – Agrumes d'Afrique du Sud – Kiwi de l'hémisphère Sud – Noix de cajou – Pommes européennes – Pastèque d'Espagne
- 10 **Le bio, pas si respecté...**
ou les illusionnistes, les arnaqueurs et les dindons (*Denis Loeillet*)
- 14 **CGA Citrus Summit 2019**
Vents contraires sur la filière sud-africaine des agrumes (*Richard Bright*)
- 18 **La pomme en Nouvelle-Zélande**
Fiche pays producteur (*Cécilia Céleyrette*)

Dossiers **Avocat**

*préparé par
Eric Imbert*

Banane

*préparé par
Denis Loeillet*

Mangue

*préparé par
Pierre Gerbaud*

- 26 **Marché européen d'été, prévisions 2019**
Une offre plus limitée qu'en 2018 et mieux répartie
- 40 **Prospective de production pour le marché d'été**
La beauté du diable
- 48 **Bilan campagne hiver 2018-19**
Des volumes plus concentrés dans le temps
- 50 **Perspectives de consommation dans l'UE**
La fin de l'âge d'or ?
- 64 **Bilan d'approvisionnement de l'UE**
Une pluie de records pour le meilleur et pour le pire en 2018
- 74 **Approvisionnement de l'UE en 2018**
Le détail par groupes d'origines
- 77 **Consommation européenne**
Toujours aussi dynamique
- 78 **Marché en France**
Tous les feux sont au vert
- 80 **Marché en Chine**
Petit décollage
- 81 **Marché au Japon**
Une performance à saluer
- 82 **Marché aux USA**
Stagnation
- 83 **Marché en Russie**
Une consommation toujours à la hausse
- 84 **Statistiques mondiales**
- 86 **Défauts de qualité**
- 90 **Maladies et ravageurs**
- 102 **Tendance du marché européen**
Les importations repartent à la hausse
- 106 **Bilan 2018 par origine**
- 124 **Le marché européen mois par mois en 2018**
Brésil, Pérou et Espagne mènent la danse
- 126 **Statistiques mondiales**
- 128 **Défauts de qualité**
- 130 **Principales variétés**



TOUT LE MONDE
DIT OUI

#BananesPremium

#CultivéesDurablement

Production agricole **durable**
Produit **sain** de **qualité**
Gestion **intégrée** des déchets
Conservation des ressources



Approvisionnement en banane de l'Union européenne : toujours en grande forme.

Le marché européen de la banane affiche toujours une forme éclatante, au moins côté volumes. En effet, sur le premier bimestre, la consommation progresse de 2.4 %. Pour une fois, tous les groupes d'origines participent à la croissance : la production européenne prend 6.2 %, les ACP 2.1 % et les dollar 1.7 %. On a atteint pour la première fois le seuil des 1.1 million de tonnes pour le premier bimestre. Dans le détail, la production européenne est tirée par le retour post-cyclone de la Guadeloupe et de la Martinique, alors que l'offre canarienne chute lourdement (- 19 %). Côté ACP, la République dominicaine (+ 27 %) domine en prenant la première place devant la Côte d'Ivoire (+ 4.8 %). Le Cameroun est toujours à - 20 %. Belize et le Ghana progressent chacun de 27 % et 28 % ! Les écarts sont aussi importants pour la zone dollar. L'Équateur (- 7 %) et le Pérou (- 9 %) réduisent la voilure en ce début d'année. La Colombie prend le contre-pied avec 13 % de plus mis en marché dans l'Union européenne. Le Guatemala explose (+ 113 %), passant de la 6^e à la 5^e place des fournisseurs dollar. Sur douze mois glissants, le marché européen confirme la barre des 6.5 millions de tonnes, soit un gain de 130 000 tonnes en rythme annuel et un taux de croissance que l'on peut considérer comme faible (au regard du passé), de seulement 2 %.

Source : CIRAD

Banane – UE & USA – Approvisionnement de janvier à février 2019 (provisoire)

000 tonnes	2017	2018	2019	Écart 2019/2018
UE-28 - Approvisionnement	1 061	1 074	1 100	+ 2.4 %
Total import, dont	981	990	1 010	+ 2.1 %
NPF	811	821	836	+ 1.7 %
ACP Afrique	106	104	101	- 3.1 %
ACP autres	64	64	74	+ 15.2 %
Total UE, dont	80	84	90	+ 6.2 %
Martinique	9	9	22	+ 141.1 %
Guadeloupe	6	0	6	-
Canaries	61	72	58	- 19.1 %
Import USA	764	776	760	- 2 %
dont biologique	63	79	69	- 12 %
Réexportations vers Canada	91	89	92	+ 4 %
Approvisionnement net	673	687	668	- 3 %

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



© Brigitte Pogam

Approvisionnement en banane des États-Unis : à la baisse.

Le marché américain va exactement à l'inverse du marché européen. Sur deux mois (janvier à février), il perd près de 3 %. Si le Guatemala continue sa progression ininterrompue (+ 5.1 %), l'Équateur (- 6.2 %) et surtout le Costa Rica (- 22 %) perdent du terrain. Côté bio, c'est la douche froide puisque le volume mis en marché baisse pour la première fois (- 12 %) et impacte négativement la part de marché qui revient à peine au-dessus de 9 %. La baisse de l'approvisionnement en provenance d'Équateur, de Colombie mais aussi du Pérou en est la cause.

Source : CIRAD





LA GAMME HALLS “RIPE” POURQUOI ATTENDRE?

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

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



Passionnés depuis 1890.
www.halls.co.za

HALLS
— EST 1890 —

HALLS IS A MEMBER OF THE HL HALL & SONS GROUP

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

Agrumes d'Afrique du Sud – Prévisions d'exportation : un statu quo trompeur.

A la différence des deux saisons passées, les exportations sud-africaines d'agrumes ne devraient que peu progresser en 2019. Ce mouvement atypique est lié aux spécialités du nord de l'Afrique du Sud, à savoir les oranges de type Valencia et les pomelos, dont la production devrait reculer faute de pluies dans cette partie du pays. Les potentiels export de ces deux produits, qui affichent actuellement un léger repli par rapport à la saison passée, pourraient néanmoins être revus à la hausse si les conditions climatiques redeviennent plus favorables. Les volumes de Navel disponibles pour le marché international seraient stables. En revanche, la montée en puissance des jeunes vergers se poursuit, tant en citron qu'en petits agrumes. Les potentiels export montrent une progression de 10 à 13 % par rapport à la saison passée et de près de 30 à 40 % par rapport à la moyenne quadriennale. Ce quasi statu quo des exportations globales par rapport à 2018 ne doit pas être mal interprété. La production sud-africaine va poursuivre sa montée en puissance, en particulier en petits agrumes tardifs et en citron. Le potentiel export tous agrumes confondus devrait approcher 180 millions de colis de 15 kg en 2022 (+ 30 % par rapport à 2018), la progression dépassant 60 % en petits agrumes et citron.

Source : CGA

Agrumes – Afrique du Sud – Exportations

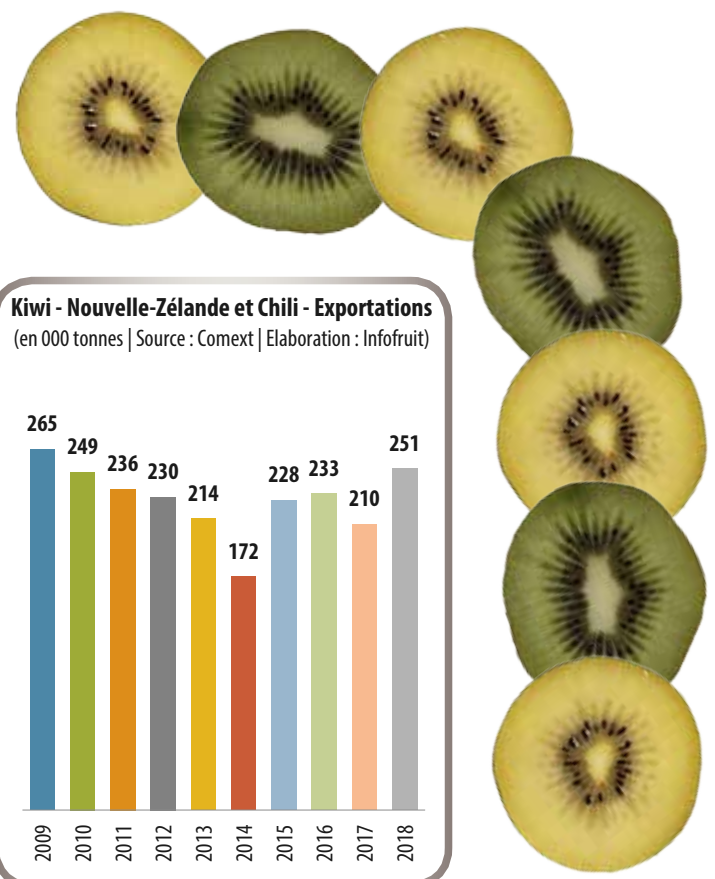
en millions de colis de 15 kg	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 comparé à	
									2018	moyenne 2015-2018
Petits agrumes	7.6	8.4	10.0	10.0	12.2	13.4	16.2	18.3	+ 13 %	+ 41 %
Citron	10.7	10.6	13.2	15.1	15.1	19.0	19.9	22.0	+ 10 %	+ 27 %
Total oranges	71.9	76.2	76.9	77.2	68.3	74.9	80.7	79.7	- 1 %	+ 6 %
Navel	24.6	25.4	26.0	24.5	26.2	21.1	26.6	26.9	+ 1 %	+ 9 %
Valencia	47.3	50.8	50.9	52.7	42.1	53.8	54.1	52.9	- 2 %	+ 4 %
Pomelo	13.0	17.8	15.6	15.7	13.8	15.7	18.7	17.1	- 8 %	+ 7 %
Total	103.2	113.0	115.7	118.0	109.4	123.0	135.5	137.2	+ 1 %	+ 13 %

Source : CGA

Kiwi de l'hémisphère Sud : perspectives 2019.

Les tout premiers éléments concernant la campagne 2019 de kiwi du Chili font état d'une petite baisse de 5 %, soit un potentiel de l'ordre de 175 000 t mais qui dépend encore des conditions climatiques. Les surfaces sont en léger recul en raison de l'arrachage de vieux vergers et de la grêle de novembre 2018 qui a touché de nombreuses régions. Cette baisse pourrait être contrebalancée par un calibre plus gros que l'an dernier. Le calendrier de production serait normal. En Nouvelle-Zélande, la saison a débuté précocement. Le premier bateau est parti fin mars à destination de la Chine et du Japon. L'été ayant été très chaud, les producteurs néo-zélandais escomptent une belle récolte et un très bon taux de matière sèche et de sucre. Les volumes devraient être supérieurs d'environ 6 % à ceux de 2018, avec pour la première fois autant, voire plus de kiwi jaune que de vert. Zespri annonce, en effet, un total exportable de 75 millions de colis de Zespri Sungold pour environ 70 millions de colis de Zespri Green. Les importations européennes ont fait un bond de 19 % l'an dernier (250 000 t, dont 190 000 t de Nouvelle-Zélande et 60 000 t du Chili), revenant progressivement vers leur plus haut niveau d'avant le PSA et la crise économique (297 000 t en 2008).

Source et élaboration : Infofruit



© Guy Bréhiner

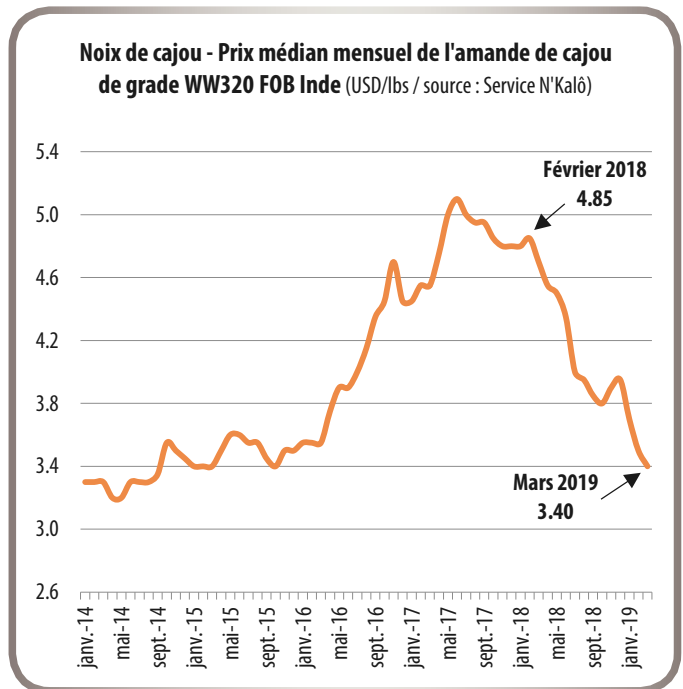
Noix de cajou : le début de l'année 2019 marqué par un effondrement des prix.

Après avoir fortement chuté entre avril et octobre 2018 et s'être légèrement repris en novembre et décembre à la suite de l'annonce par la Tanzanie d'un blocage de sa production, les cours de tous les grades d'amande de cajou ont fortement baissé et se situent désormais à leur niveau le plus bas en cinq ans, avec des offres spot origine Vietnam à 3.2 USD/lb mi-avril.

Finalement, la décision surprenante du président tanzanien John Magufuli, d'interdire les exportations de noix de cajou brute et de faire acheter l'ensemble de la production du pays (environ 275 000 tonnes, soit 7.5 % de l'offre mondiale) par l'armée, n'a eu qu'un impact limité sur le marché.

Grâce aux importants stocks qui restaient disponibles en Afrique de l'Ouest, mais surtout à des récoltes précoces et excellentes au Vietnam et au Cambodge, les usines de transformation asiatiques ont pu se passer de la noix brute tanzanienne. Jusqu'à aujourd'hui, la Tanzanie garde sur les bras cet énorme stock, dont elle ne pourra transformer localement qu'une petite partie (au maximum 20 %), et ne sait plus comment l'écouler sur le marché international.

Les stocks cumulés à l'échelle mondiale ont fortement augmenté avec le début des récoltes en Asie et en Afrique de l'Ouest. Les importateurs des pays consommateurs, rassurés, ont donc entrepris de repousser au maximum leurs commandes afin de profiter d'une baisse additionnelle des prix. Face à une offre en hausse, la demande s'est donc contractée jusqu'à présent.



Cette chute des prix est également possible car le cours des autres fruits à coque (amande, noix, pistache, noisette) est lui aussi très bas à la suite de très bonnes récoltes, et ce malgré une demande mondiale en croissance rapide. Au cours de l'année 2018, la noix de cajou a clairement été le fruit à coque le plus cher du marché, ce qui a eu tendance à freiner la croissance des nouvelles utilisations agroalimentaires et de la consommation.

Pourtant, nous pensons que la chute des prix pourrait marquer un coup d'arrêt sur la deuxième moitié de l'année 2019. En effet, effrayés par cette chute, confrontés à des pertes importantes et n'arrivant plus à signer des contrats de livraison à moyen terme (forward), les transformateurs asiatiques et africains s'approvisionnent très peu depuis le début de l'année. Les prix de la noix de cajou brute se sont effondrés encore davantage que ceux de l'amande de cajou et frôlent actuellement les coûts de production en Afrique de l'Ouest.

Dans ces conditions, l'offre de noix brute risque de se réduire en Afrique, avec beaucoup de producteurs qui vont refuser de vendre, ou vont même laisser leurs noix pourrir dans les champs. Ainsi, l'offre d'amande de cajou pourrait être limitée sur le deuxième semestre avec des usines sous-alimentées.

Pour le moment, les stocks disponibles au niveau des usines, ou dans les bassins de production avoisinants, restent suffisants pour couvrir trois à quatre mois de demande mondiale. Cependant, si les carnets de commande ne se remplissent pas dans les deux prochains mois et que les transformateurs n'accélèrent pas leur approvisionnement, une remontée des prix sur la deuxième moitié de l'année 2019 nous semble probable, dans cette filière où d'importants temps de transport séparent producteurs, transformateurs et consommateurs finaux.

Source : Service N'Kalô - Nitidae

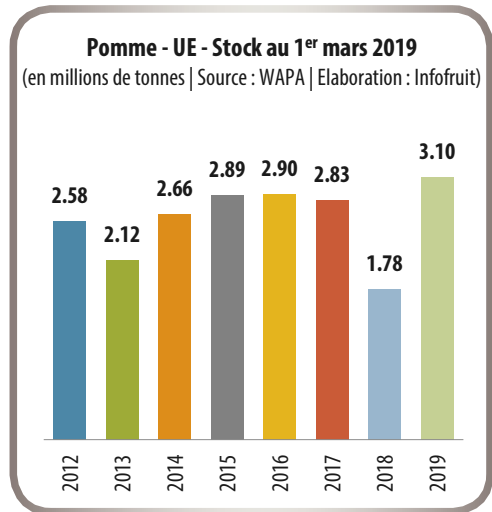


Martine Badaie © CIRAD

Pommes européennes : un stock record en Gala.

Le marché reste lourd en pommes européennes, notamment en Gala, Golden, Braeburn et Jonagored, d'autant que les débouchés sont beaucoup plus réduits vers le grand export avec le démarrage des campagnes de l'hémisphère Sud. Le stock au 1^{er} mars 2019 était encore supérieur de 8 % à la moyenne des 3 ans (3 millions de tonnes), avec 200 000 t de Gala (+ 80 %) et 100 000 t de Pink Lady (+ 6 %), mais également de nombreuses variétés bicolores ou rouges encore disponibles, notamment en Europe du Nord et de l'Est (+ 20 % environ). Il n'y a pas eu de trop grosse récolte ni en Golden, dont le stock est inférieur de 11 % en dépit d'un écoulement mitigé, ni en Jonagold/Jonagored (- 10 %), bien que la campagne tardera sans doute à se mettre en place pour ces dernières. Ainsi, la Pologne avait encore, au 1^{er} mars 2019, 940 000 t de pommes en stock (+ 21 % par rapport à la moyenne des 3 ans), mais l'Allemagne (252 000 t, soit + 7 %), le Royaume-Uni (64 300 t, soit + 23 %) ou même la France (405 000 t, soit + 12 %) sont encore bien chargés. Le stock est dans la moyenne en Italie (913 000 t, soit - 2 %) et déficitaire pour l'instant au Benelux (200 000 t, soit - 16 %).

Source : WAPA / Elaboration : Infofruit



Pomme – UE – Stock au 1^{er} mars 2019 par variété

en tonnes	2019	2019 comparé à	
		2018	moyenne 2016-2018
Golden	829 085	+ 42 %	- 11 %
Gala	214 074	+ 97 %	+ 80 %
Jonagold/Jonagored	261 227	+ 168 %	- 10 %
Cripps Pink	106 222	+ 25 %	+ 6 %
Granny	113 720	+ 1 %	- 1 %
Braeburn	112 956	+ 99 %	+ 14 %
Elstar	67 994	+ 270 %	- 19 %

Source : WAPA | Elaboration : Infofruit

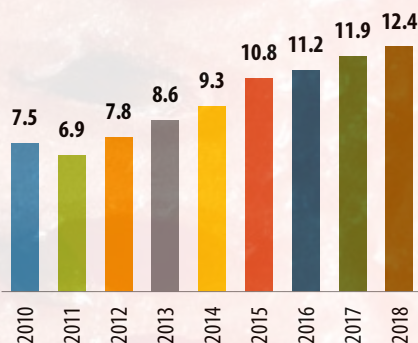
Pastèque d'Espagne : pas de pépins.

La campagne n'est pas encore lancée, mais de nouveaux records de production devraient être battus cette année avec un démarrage de saison qui s'annonce pour l'instant précoce. La pastèque a déjà connu ces dix dernières années un très fort développement, particulièrement dans les provinces d'Almeria et de Murcie (12 300 ha au total) qui représentent 60 % des surfaces en Espagne. Cette culture supplante même depuis 2015 celle du melon. La pastèque sans pépins, qui connaît actuellement un fort engouement, contribue à la progression ininterrompue de cette culture dans la zone d'Almeria, tandis que les surfaces semblent stagner sur Murcie (2 500 ha, soit 157 000 t en 2018). Elles pourraient encore progresser de 2 % cette année à Almeria pour dépasser les 10 000 ha, après une hausse de 10 % l'an dernier. La production pourrait alors friser les 600 000 t en 2019 (580 000 t annoncées). Ainsi, sur les 150 000 t commercialisées l'an dernier par le groupe Anecoop, leader sur ce produit avec sa marque Bouquet, 80 % étaient des pastèques sans pépins et le groupe ne cesse d'innover avec la livraison l'an dernier au Royaume-Uni de pastèques en forme de cœur.

Source : Infofruit

Pastèque - Espagne - Surfaces plantées à Almeria et Murcie

(en 000 hectares | Source : MARM)



Derrière une grande marque il y a toujours des hommes et des femmes.



BOUQUET



BOUQUET

Cultivons le futur



Chez Anecoop nous sommes producteurs et nous commercialisons nos fruits et légumes.

Un travail conjoint de nombreux collaborateurs permet d'apporter les meilleurs fruits directement de nos vergers aux consommateurs.

Ces efforts coordonnés nous permettent d'occuper le rang de **premier producteur européen** avec notre famille de pastèques sans pépins Bouquet Stars.

Une société gagne en prestige grâce aux hommes et aux femmes qui sont derrière elle.



Le bio, pas si respecté... ou les illusionnistes, les arnaqueurs et les dindons

Nous vivons dans un monde d'illusions et donc d'illusionnistes. L'illusion, c'est la faculté de berner l'autre sans qu'il s'en aperçoive. C'est l'apparence dépourvue de réalité où tout n'est que magie. Les illusionnistes sont de deux sortes : ceux qui croient en ce qu'ils disent, et donc qui s'auto-illusionnent, et les arnaqueurs. Prenons deux exemples issus du secteur agricole et agro-alimentaire : l'idée bien française d'un seuil de revente à perte (loi EGalim) et le monde merveilleux de l'agriculture biologique.





*Le laboratoire de production
de vitroplants de fruitiers tropicaux*

Votre spécialiste du vitroplant de bananier

Une gamme unique de variétés d'élite



Nos engagements

Les sélections 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*

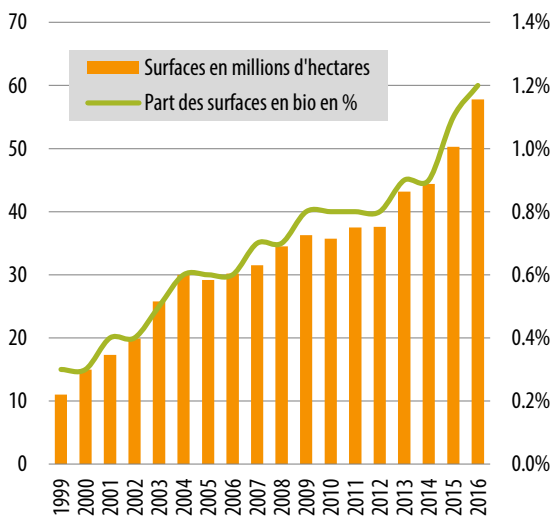
www.vitropic.fr

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



Agriculture biologique - Monde - Surfaces cultivées et part des surfaces en bio

(Sources : FiBL, IFOAM, SOEL)



Les autorités régulatrices de tous les pays font bien partie des illusionnistes. Dans une sorte de doxa prêtant à la loi et à la norme publique des effets quasi magiques, elles ont décidé, dans le cas de la loi EGalim (France), d'administrer une partie des relations commerciales entre fournisseurs agricoles et distributeurs – excusez du peu ! Pour cela, la loi limite la revente à perte en fixant pour le distributeur un seuil minimal de marge (10 %). De ce fait, il retrouvera des marges qu'il pourra réinjecter dans le prix d'achat des produits agricoles frais et transformés et, ainsi, améliorera le revenu des producteurs. Idée géniale et courageuse sur le papier... mais malheureusement (pour l'instant) totalement dévoyée ! En effet, des exemples récents montrent que les distributeurs font pression sur les fournisseurs pour baisser de 10 % les prix d'achat, tout cela pour que les étiquettes restent sages pour les consommateurs. D'autres redonnent à leurs clients, via leurs programmes de fidélité, tout ou partie des 10 % qu'ils ont captés. En fin de compte, une excellente intention est, au mieux, contournée et, au pire, produit l'effet inverse de celui attendu. Pas d'inquiétude, la machine administrative est déjà en train de plancher sur une nouvelle loi contrôlant la bonne fin de la première. On peut aussi espérer que les groupes de pression, les lanceurs d'alerte, les organisations syndicales agricoles, etc., lèveront quelques lièvres et, avec un peu de chance, les choses finiront par se normaliser.

Peu importe le bio pourvu qu'on ait le label

Plus grave est le cas du secteur du bio. Nouveau porte-drapeau mondial d'une agriculture qui se veut en rupture totale avec l'ancien modèle chimico-intensivo-productiviste, le bio voit ses ventes croître fortement partout. Rien ne peut plus exister face à la promesse du « zéro » revendiquée par le bio... le « zéro » ou plutôt le « rien » : pas de phyto de synthèse, pas d'engrais de synthèse. L'agriculture « conventionnelle » est par là-même ringardisée et même clouée au pilori.

Et c'est là que l'illusion entre en scène. Car pour certains acteurs du bio, le seul et unique but est de produire de la calorie au même prix que la calorie conventionnelle. Ils n'acceptent pas les contraintes et même la philosophie du bio. Ils ne veulent ni repenser en profondeur leur système de production, ni accepter, dans bien des cas, une réduction de leur rendement et plus généralement une dégradation de la productivité. Puisque le monde entier réclame du bio, donnons-leur du bio ! Et peu importe le facon pourvu que le consommateur en ait l'ivresse. Panem et circenses disaient les empereurs romains.

Si les preuves manquent du fait d'une quasi-omerta et faute de moyens analytiques simples pour séparer le bon grain de l'ivraie, cela ne nous empêche pas de nous interroger au moins sur trois points.

Le premier est le différentiel de cahier des charges, notamment sur les produits phytosanitaires autorisés là-bas et bannis ici. Le coup de colère d'une filière emblématique française au Salon International de l'Agriculture en 2017 (campagne « Mieux que BIO ») avait éclairé d'une lumière crue le fameux principe d'équivalence qui veut que l'UE labellise des pro-



duits bio des pays tiers sur un cahier des charges qui peut être différent de celui qui s'applique aux producteurs européens.

La deuxième interrogation est plus classique et aussi plus effarante. Elle porte sur la rigueur des contrôles. Beaucoup déplorent la légèreté des processus de certification, l'extrême rareté des contrôles inopinés et l'absence d'indicateurs vérifiables (analyses de sol, d'eau et de feuille). Sans contrôles fiables et inopinés, des systèmes bio qui n'en sont pas sont adoubés. Si les pires des opérateurs fraudent à la fois sur les produits phytosanitaires de synthèse et la fertilisation chimique, certains se contentent d'oublier que l'utilisation d'engrais bio n'est pas une option facultative du cahier des charges. Car, dans la majorité des cas, le nœud gordien du système de culture bio est de trouver, de préférence localement, des substituts aux fertilisants chimiques : fientes, fumiers, résidus d'autres cultures, effluents de distillerie, etc. C'est ainsi que, pour supprimer le problème, on retrouve sur certaines exploitations bio de l'urée, du DAP, des bioles coupées à l'azote chimique, etc. On a aussi parfois recours à la ferti-irrigation, système d'épandage bien pratique pour mieux cacher la misère. Enfin, si l'on retrouve des unités de compostage — fer de lance de l'agriculture bio — elles sont ridiculement dimensionnées, juste pour donner le change. Le bonneteau du bio bat son plein sans qu'aucune mesure coercitive ne vienne troubler le business établi.

La troisième source de malaise vient des principes mêmes de la culture et de la distribution des produits bio. En effet, comment promouvoir un système résilient et réduisant les impacts environnementaux alors même que, pour certaines filières et certaines régions, on importe la matière organique (labellisée bio) sur des milliers de kilomètres ? Les consommateurs les plus militants s'interrogent également sur la distribution des fruits et légumes bio dans les grandes surfaces non spécialisées, qui nécessite le plus souvent un suremballage spécifique (séparation des flux bio et conventionnels).

A l'escroquerie et à la fraude s'ajoute le marché de dupe. Et la première victime est le consommateur qui n'achète pas le résultat de la promesse bio qui lui est faite, mais bien un ersatz plus ou moins éloigné du graal qu'il recherche et pour lequel il dépense plus, voire même beaucoup plus !

L'aveuglement est aussi du côté des autorités de régulation et de contrôle qui continuent à brandir les saintes écritures comme Moïse les Tables de la Loi. Mais qui leur dira un jour que l'univers n'est pas habitué que par de sympathiques bisous qui contribuent volontairement et collectivement à la poursuite d'un bien commun ?

Le triomphe du minarchisme

La demande pour le bio est tellement forte qu'il ne faut surtout pas décevoir les consommateurs, ni en exclure une bonne partie par le prix. Ce sera à court terme le bio pour tous, au moins sur les étiquettes. Dommage ! car il suffirait d'expliquer qu'il n'est pas possible de produire bio sans voir, dans la plupart des cas, baisser fortement les rendements (de 20 à 40 %) et augmenter les coûts. Que le bio n'est et ne sera, et cela probablement pour très longtemps, qu'un seg-

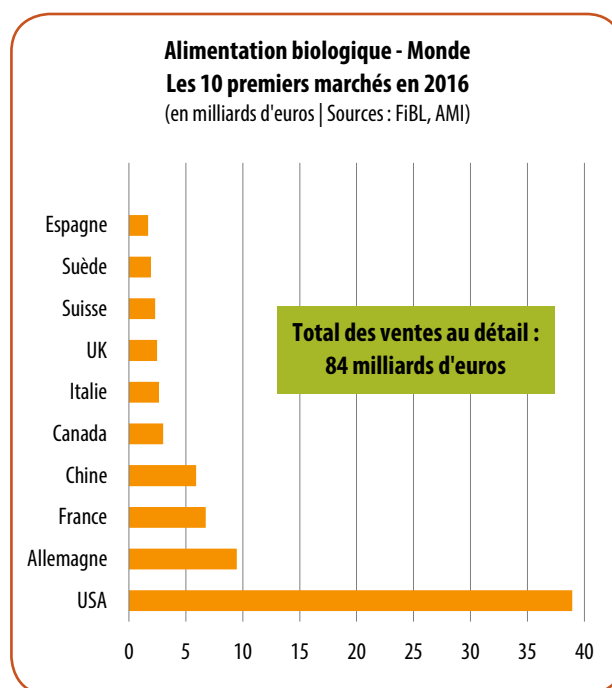
ment de marché. Qu'une stratégie agricole « tout bio » doit, pour être crédible, s'inscrire dans une réforme complète de nos régimes alimentaires : réallocation de l'usage des terres, baisse de la production de protéines animales, réduction des pertes et gaspillage, etc.

A moins que nous préférions tous continuer à vivre dans une illusion collective, c'est aussi l'occasion de rendre le consommateur plus intelligent. Lui expliquer en quoi l'agro-écologie est une approche intelligente à promouvoir, qui serait en mesure de compléter la démarche bio et de régler l'immense problème des produits phytopharmaceutiques. Car si, à terme, le zéro phyto pour tous est envisageable via des principes d'agro-écologie, le bio ne l'est pas.

Mais au final, la pire des choses n'est pas de choisir de vivre dans la duperie. Le pire c'est que de nombreux producteurs et des filières entières s'organisent pour délivrer la promesse d'un bio véritable. Ce sont eux les dindons de la farce car ils subissent la triple peine. Ils ont un coût de production qui s'envole. Ils sont concurrencés par le faux bio qui, au fur et à mesure de son développement, entraîne les prix de marché à la baisse. Ils subissent les injonctions des autorités nationales, européenne, américaine, etc., qui pensent que la loi est le seul et unique fait générateur des changements de pratiques.

Enfin, on ne peut pas voir dans l'absence de contrôles, qu'ils soient rigoureux ou non, un exemple flagrant de l'abandon par les Etats de leurs prérogatives régaliennes (le contrôle par exemple) au bénéfice d'acteurs privés. Les chantres de la libéralisation sans frein (théorie politique du minarchisme) et de la toujours grande efficacité du privé comparé aux fonctionnaires inutiles, devraient se poser quelques questions, à moins que, une fois encore, le crime soit parfait. Quoi qu'il en soit, une menace lourde pèse sur le secteur du bio, celle du jour où éclateront à la vue de tous les incohérences et les duperies ■

Denis Loeillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr



Vents contraires sur la filière sud-africaine des agrumes

Port Elizabeth a accueilli les 13 et 14 mars derniers quelque 600 représentants de l'industrie agrumicole d'Afrique du Sud lors du troisième Citrus Summit organisé par la CGA, l'association des producteurs d'agrumes du pays. Les niveaux d'investissement et les records d'exportations ces dernières années, sans compter la récolte à venir qui s'annonce plus abondante encore, devraient en principe susciter un sentiment de confiance chez les délégués à l'égard des prochaines campagnes. En y regardant de plus près cependant, certains indices laissent entrevoir des raisons de s'inquiéter. Si les prévisions se confirment, l'Afrique du Sud devrait exporter 25 % d'agrumes de plus que le record de 2 millions de tonnes de 2018, un volume qui soulève des défis sérieux, tant marketing que logistiques.

© Carolina Dawson



Si le thème de la biennale de la CGA cette année était « Croissance et inclusion », avec une attention particulière portée au Black Economic Empowerment (BEE), on a très vite compris que les préoccupations d'ordre commercial du moment se trouvent ailleurs. La plus importante se rapporte aux volumes : dans l'absolu, d'ici 2021 l'Afrique du Sud devra écouler 500 000 tonnes de fruits de plus que les 2 millions de tonnes records expédiées en 2018, ou, vu sous un autre angle, les marchés mondiaux devront absorber ce volume supplémentaire. Et tandis que cette augmentation constitue déjà en soi un défi colossal, le fait qu'elle soit surtout composée de citron complique encore la tâche.

L'autre préoccupation majeure, qui est étroitement liée à la première, tient à l'accès au marché : le président de la session sur le Black Grower Development (développement des producteurs noirs), Pieter Nortje, a fait remarquer que, à moins, ou tant que le gouvernement d'Afrique du Sud ne donnera pas la priorité aux nouveaux accords commerciaux ou phytosanitaires, les expéditeurs d'agrumes du pays courent le risque de se voir acculés dans des batailles de parts de marché destructrices de valeur et où il n'y a ni gagnants ni perdants. Et d'ajouter que, lorsque la problématique de l'accès au marché aval sera résolue, non seulement de nouvelles opportunités de croissance émergeront, mais de plus les préoccupations du gouvernement à l'égard du BEE se résoudront d'elles-mêmes.

Trop de citrons et de mandarines ?

L'une des raisons pour lesquelles tant de surfaces agricoles ont été converties en mandarines et citrons est que le rendement par hectare de ces cinq à huit dernières années est resté élevé. À l'inverse des oranges et pomelos, dont l'intérêt est respectivement stable et en déclin, la demande mondiale pour les citrons et les petits agrumes est toujours en croissance. Un producteur sud-africain choisira d'investir dans l'une ou l'autre de ces productions en fonction du rendement de la culture, de la disponibilité en eau et de la prédisposition locale aux maladies. Dans la province du Western Cape par exemple, les raisins de cuve, qui sont moins rentables, laissent la place aux mandarines. L'expansion des agrumes est également stimulée par les avantages fiscaux que procure le réinvestissement des terres.

La filière dans son ensemble s'inquiète des mesures d'expropriation et de redistribution des terres encouragées par le gouvernement de l'ANC. L'idée étant que, si le gouvernement est prêt à payer un juste prix, alors plus la parcelle est porteuse de valeur, plus le « retour sur l'expropriation » pour le détenteur de cette parcelle sera élevé.

Les citrons posent cependant un problème majeur qui relève de l'élasticité de la demande. Si la demande en petits agrumes, qui envahissent les étals au détriment des oranges et des pomelos, est relativement élastique, celle en citrons ne l'est pas du tout. Ces derniers n'entrent pas dans la catégorie des achats spontanés. À moins de soutenir le marché du citron, il est à craindre que les producteurs de citron sud-africains ne soient particulièrement vulnérables face une surproduction structurelle sans la capacité de transformation industrielle nécessaire, même si une part considérable de ces nouveaux volumes est destinée aux marchés asiatiques en plein essor.

Face à ce casse-tête, comment la filière peut-elle mettre en place ce soutien ? Lors de son discours d'ouverture, le président de la CGA, Ben Vorster, a rappelé que le secteur est plus fort lorsqu'il est uni. De fait, en dépit des âpres rivalités pour remporter des parts de marché sur la scène internationale, le sentiment d'appartenir à une même famille est palpable parmi les parties prenantes, qui voient dans la biennale un prétexte pour se retrouver et célébrer « les légendes de l'industrie agrumicole ». Le besoin d'un mécanisme fédérateur qui entraînerait l'ensemble de la filière se fait de plus en plus sentir. La proposition d'une marque unique, à l'instar de Jaffa, serait peut-être la solution la plus évidente.



© Eric Imbert

La menace du Huanglongbing

Les participants de la conférence ont appris l'existence de deux autres menaces, la première étant potentiellement vitale. Le Dr Vaughn Hattingh, PDG du Citrus Research International, a fait un état des lieux assez peu réjouissant des dommages potentiels causés par le Huanglongbing (HLB), aussi connu sous le nom de la maladie du dragon jaune, et auxquels pourrait faire face la production sud-africaine dans son ensemble. Le plus inquiétant est que, selon lui, la question n'est pas de savoir si, mais quand elle se propagera. La meilleure option du secteur pour anticiper cette épidémie est de prévoir un plan de confinement.

Une personne non scientifique serait tentée de comparer le HLB au virus du Psa-V qui a ravagé les cultures de kiwi Gold en Nouvelle-Zélande. Cependant, c'est leur mode de dissémination qui rend ces maladies si difficiles à juguler – il n'existe actuellement aucun traitement, ni pour l'une, ni pour l'autre. La prévention demeure par conséquent la seule solution à ce jour.

La bactérie à l'origine du HLB est transmise par les psylles, vecteurs de la maladie. Il en existe trois espèces : le psylle

africain, le psylle asiatique et celui d'Amérique. Le psylle africain des agrumes est déjà présent, mais il est sensible à la chaleur et ne représente pas un si grand danger pour les cultures. Le psylle asiatique, en revanche, est à la fois résistant à la chaleur et se déplace sur de longues distances. C'est ici que le problème se pose car le HLB est déjà présent en Afrique de l'Est ! Le Dr Hattingh anticipe l'arrivée du psylle en Afrique du Sud par une expansion vers le sud ou par l'importation illégale d'agrumes, d'agrumes ornementaux ou de plants de kaloupilé (« feuilles de curry »).

Ce qui rend la prévention de la maladie si difficile est que la plante peut avoir été infectée par le pathogène du HLB plusieurs années avant que les symptômes n'apparaissent. La « visite » d'un psylle asiatique sur une plante infectée pour se nourrir permettra à l'inoculum de se répandre. Le risque pour la filière est que le pathogène du HLB soit déjà installé quelque part en Afrique du Sud dans un état de dormance, n'attendant que la venue d'un psylle vecteur pour se réveiller. Le Dr Hattingh recommande aux acteurs du secteur d'anticiper et de fait un plan d'action contre le HLB est déjà prêt à être déployé et mis en œuvre.

Psylle asiatique *Diaphorina citri* (oeuf, stades larvaires et adulte)



Psylle africain *Trioza erytreae* (oeuf, stades larvaires et adulte)



Au centre, oranges cueillies sur rameau atteint de HLB





© Carolina Dawson

Changements dans la logistique reefer

Enfin, bien que les changements logistiques imminents des reefers, nationaux et internationaux, ne constituent pas en soi une menace vitale, leurs répercussions à court terme pèseront sur la viabilité des expéditions maritimes d'agrumes d'Afrique du Sud, à moins de profondes transformations. Localement, la filière peine à gérer la demande opérationnelle du port de Durban, lequel a enregistré l'année dernière la manutention de 1.1 million de palettes d'agrumes, soit plus de la moitié des palettes expédiées. Des périodes d'engorgement conjuguées à un manque de capacité en stockage frigorifique lors du pic saisonnier de juin, juillet et août ont perturbé les calendriers d'exportation et la qualité des fruits.

Mitchell Brooke, directeur du développement logistique chez CGA, a élaboré un plan détaillé en six points pour résoudre les problèmes rencontrés par la filière afin d'anticiper et de se préparer à la période de transformation. Entre autres recommandations, ce plan, qui a été avalisé par les parties prenantes du secteur, inclut les actions suivantes : faire transiter les gros volumes de fruits des régions de production du nord par le port de Maputo au Mozambique, acheminer jusqu'à 300 000 palettes d'agrumes, qui ne requièrent pas de refroidissement préalable, depuis le dépôt ferroviaire central de City Deep au nord-est jusqu'à Cape Town au sud-ouest grâce au Gautrain Cool Rail project, encourager l'utilisation de navires reefer spécialisés pour compenser l'augmentation des expéditions par conteneurs vers la Chine, réduire les difficultés opérationnelles liées à l'entreposage au froid à Durban et faire reculer sensiblement la demande globale en conteneurs reefers.

Étant donné les circonstances, il se peut que la CGA trouve cette dernière recommandation difficile à mettre en œuvre. D'ici 2021, les 2.5 millions de tonnes d'agrumes sud-africains exportées représenteront le plus gros programme mondial d'expédition saisonnière par reefer. Toutefois, cette augmentation de volume coïncide avec une hausse des coûts qui va rebattre les cartes de la chaîne d'approvisionnement reefer et probablement entraîner la disparition du mode spécialisé comme alternative aux transporteurs de conteneurs tiers pour les expéditeurs d'agrumes d'Afrique du Sud.

Début 2019, l'âge moyen de la flotte reefer était de 28 ans. Les investissements dans la construction se sont concentrés soit dans le segment des grands bateaux (Cool Carriers et Star Reefers), soit dans le segment des petits navires et handysize. Mais il est commercialement impensable de déployer ces nou-

veaux bâtiments, qu'ils soient grands ou petits, sur des campagnes de fruits saisonniers. Les grandes unités transporteront des bananes d'Amérique latine vers la Russie, tandis que les petites sont de toute façon spécifiquement conçues pour les cargaisons de poissons.

Le coup de grâce pour le mode reefer spécialisé viendra probablement de l'adoption de la nouvelle réglementation de l'OMI sur le soufre qui prendra effet le 1^{er} janvier 2020. Si les reefers ont démontré qu'ils pouvaient défendre leurs parts de marché du seul point de vue des niveaux de service, ils ne pourront pas concurrencer les porte-conteneurs sur le plan des coûts. La flotte conteneur est plus moderne, plus sobre en carburant et bien plus imposante. Elle devra peut-être se montrer souple et absorber une part des coûts découlant du plafonnement du soufre si la pression commerciale l'exige, mais il s'agit là d'un luxe que ne peut s'offrir le mode reefer. Pour survivre avec un écart de prix constant de 50 % entre le carburant à faible teneur en soufre et celui à haute teneur en soufre, le mode reefer devra probablement appliquer des surcharges « combustible » prohibitives. Les expéditeurs se précipiteront alors dans les bras des transporteurs, sauf s'ils peuvent eux aussi obtenir des concessions de prix importantes de leurs clients.

Les expéditeurs devraient pourtant se sentir concernés par les problèmes liés à la capacité en conteneurs reefer. Étant donné que le degré d'efficacité des reefers spécialisés est environ sept à huit fois supérieur à celui des conteneurs reefers, s'ils devaient disparaître du jour au lendemain, il faudrait augmenter massivement la fabrication de conteneurs reefers sur un même laps de temps pour compenser la perte. Cet exploit n'est pas impossible ; la capacité de production chinoise est suffisante pour répondre à une telle demande, et il y a suffisamment de slots reefer disponibles dans toute la flotte des portes-conteneurs. Cependant, pour inciter les transporteurs et les bailleurs reefer à accroître leurs investissements, il faudrait que les tarifs reefer soient beaucoup plus aguichants qu'actuellement. Dans ce contexte, l'effondrement de la capacité reefer est inévitable.

Le tournant majeur pour le transport reefer arrive à un très mauvais moment pour les expéditeurs d'agrumes d'Afrique du Sud. En effet, si l'analyse qui précède se confirme, les expéditeurs reefers du monde entier seront confrontés à des trajets chaotiques et plus onéreux sur les deux à trois prochaines années, voire plus ■

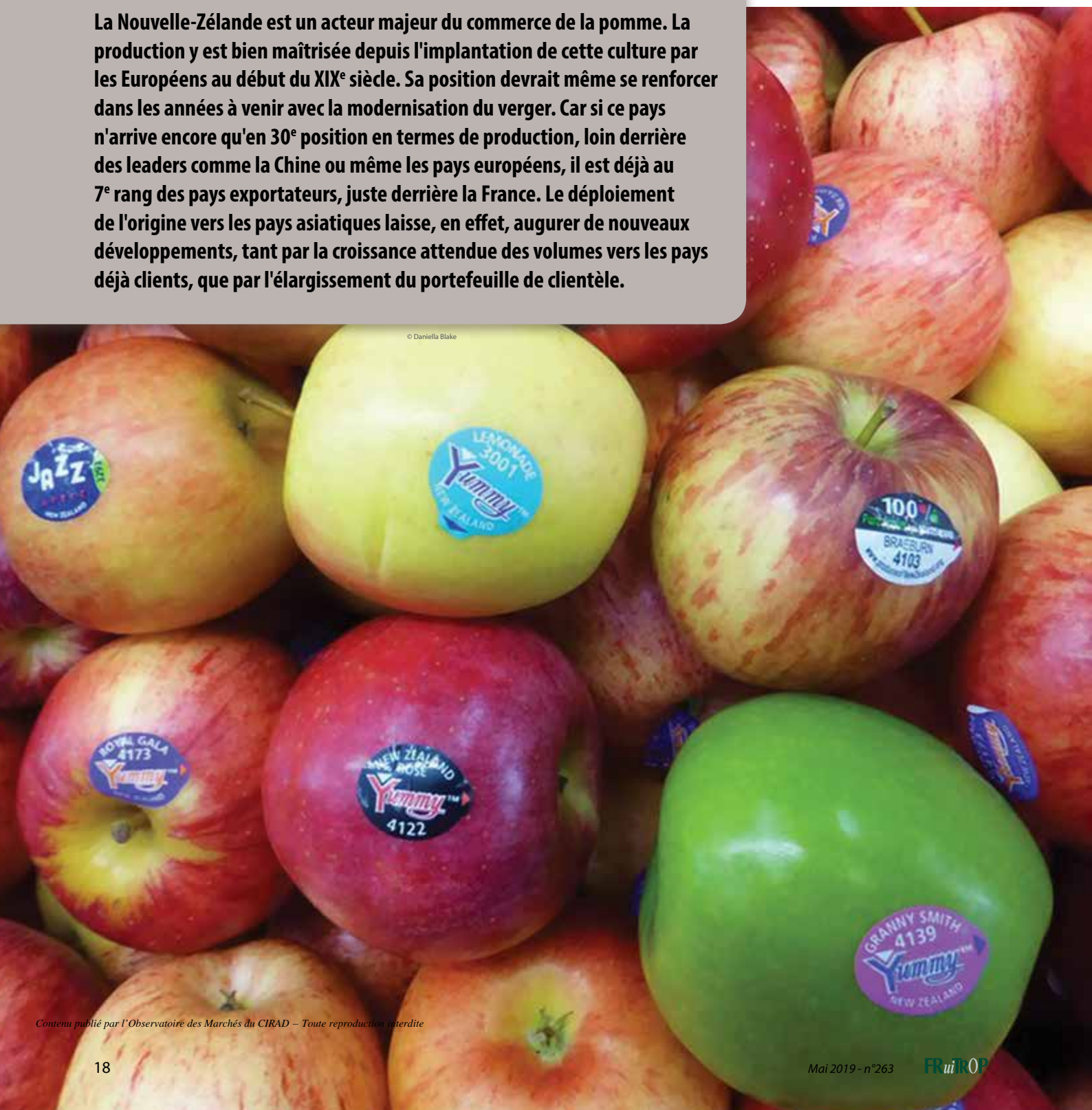
Richard Bright, Reefer Trends
info@reefertrends.com

Fiche pays producteur

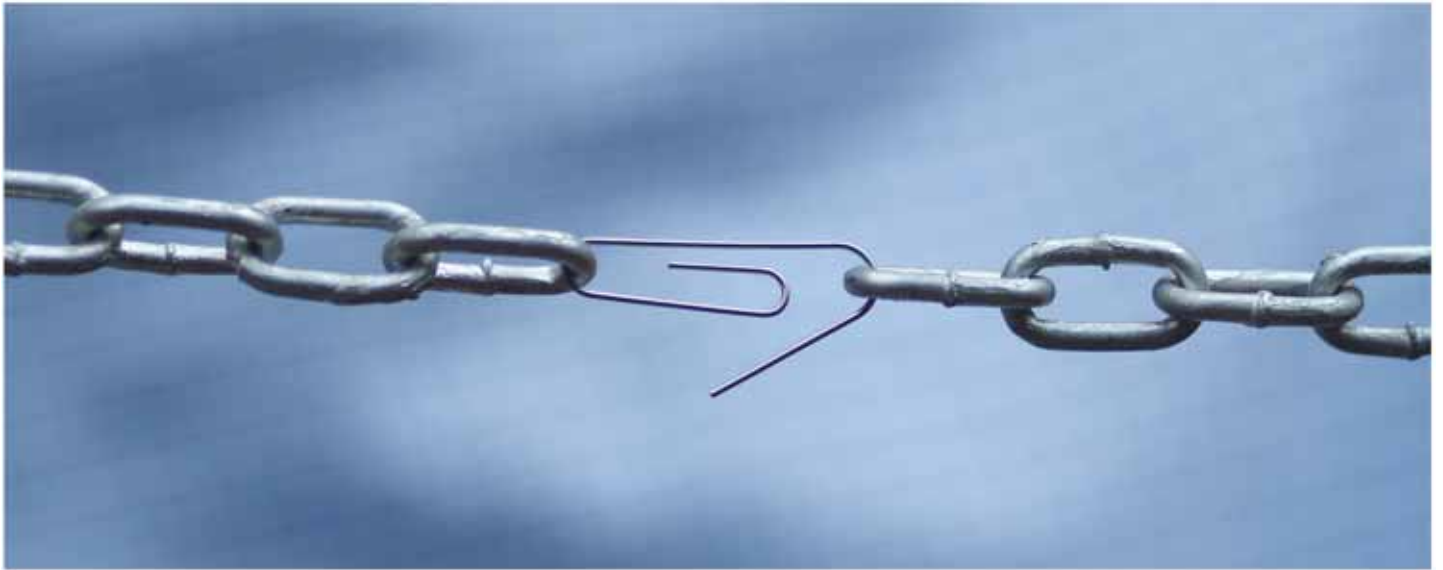
La pomme en Nouvelle-Zélande

par Cécilia Céleyrette

La Nouvelle-Zélande est un acteur majeur du commerce de la pomme. La production y est bien maîtrisée depuis l'implantation de cette culture par les Européens au début du XIX^e siècle. Sa position devrait même se renforcer dans les années à venir avec la modernisation du verger. Car si ce pays n'arrive encore qu'en 30^e position en termes de production, loin derrière des leaders comme la Chine ou même les pays européens, il est déjà au 7^e rang des pays exportateurs, juste derrière la France. Le déploiement de l'origine vers les pays asiatiques laisse, en effet, augurer de nouveaux développements, tant par la croissance attendue des volumes vers les pays déjà clients, que par l'élargissement du portefeuille de clientèle.



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

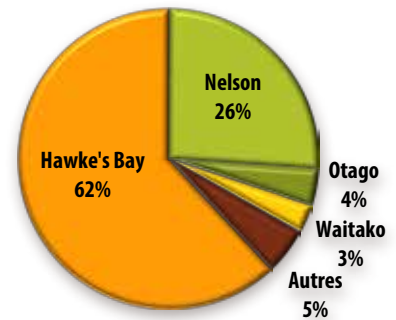
Pomme

Nouvelle-Zélande

Localisation

Les pommes sont cultivées en Nouvelle-Zélande depuis que les Européens se sont installés dans le pays. Les premières plantations datent de 1819. Même si elle est répartie sur tout le territoire, la production se situe essentiellement (90 %) dans les zones de Hawke's Bay (62 %) et de Nelson (26 %), les vergers des régions d'Otago Central (4 %) et de Waikato (3 %) complétant l'approvisionnement. La plupart des vergers sont concentrés entre Napier et Hastings à Hawke's Bay. La production est très bien maîtrisée par les producteurs, qui travaillent majoritairement en production intégrée. Celle-ci est particulièrement exposée aux gelées printanières, qui ont fait beaucoup de dégâts par le passé. Les producteurs se sont depuis équipés pour réduire leur impact, en ayant recours soit à l'aspersion d'eau (dans le centre d'Otago), soit à des éoliennes (Hawke's Bay). Les productions sont protégées de la grêle par des filets et certains producteurs disposent même de canons à grêle. La plupart des vergers sont irrigués. Il existe une production biologique majoritairement située dans la zone de Hawke's Bay où le climat est plus sec.

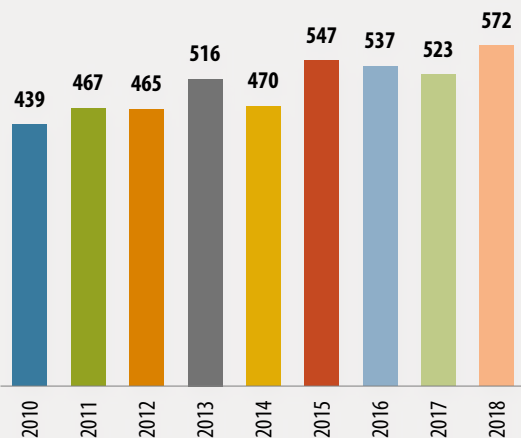
Pomme - Nouvelle-Zélande
Répartition géographique
(Source : Te Ara)



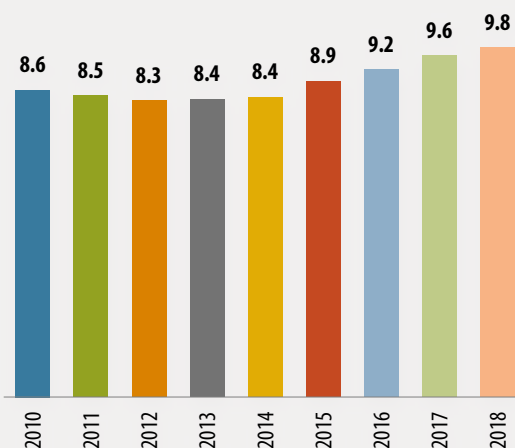
Production

Même si les surfaces sont réduites par rapport à d'autres pays, l'expansion ne se dément pas avec la plantation chaque année de 300 à 400 ha supplémentaires (+ 3 à 4 %), auxquels il convient d'ajouter le surgreffage de variétés modernes sur environ 10 % des surfaces. La production a toutefois marqué le pas au moment de la crise économique, mais elle est de nouveau en croissance et devrait atteindre 10 200 ha cette année. Les perspectives sont même de 11 000 ha d'ici 2022. Le potentiel pour 2019 est déjà de près de 600 000 tonnes.

Pomme - Nouvelle-Zélande - Estimation de la production
(en 000 tonnes | Source : Infofruit)



Pomme - Nouvelle-Zélande - Evolution du verger
(en 000 ha | Source : USDA)



Calendrier de récolte et variétés

Le verger néo-zélandais a longtemps été dominé par deux variétés, Gala et Braeburn, emblèmes de la production de ce pays. La recherche, très dynamique en Nouvelle-Zélande, a permis de faire évoluer la gamme pour adapter le verger à la demande des pays émergents et ainsi dépasser la crise économique de 2008. Aussi, même si la Gala domine encore l'assortiment (29 % des tonnages), les surfaces stagnent pour cette variété. La plantation de clones très colorés ces dernières années permet encore à cette origine de se démarquer avec cette variété. En revanche, les surfaces ont fortement diminué en Braeburn (15 %). Cette pomme a été remplacée par de nouvelles variétés puisées notamment dans la gamme Pacific (10 %), avec des clones comme Pacific Queen et Envy qui sont les cultivars les plus plantés. De même, d'autres variétés comme Aztèque, Fuji Supreme, Kiku et Candy remplacent peu à peu la traditionnelle Fuji. De nouveaux cultivars tels que Smitten, Plumac (marque Koru), Sweetango, Ambrosia et Kanzi sont également plantés. Il faut souligner le développement de la variété Jazz ces dernières années, qui représente aujourd'hui 10 % du verger néo-zélandais. De même, la progression a été significative en Cripps ces dernières campagnes (7 %). En revanche, la part de Granny se réduit et ne représente pas plus de 3 % des tonnages exportés.



Pomme – Nouvelle-Zélande – Volume par variété

en 000 tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Parts de marché
Royal Gala	151	163	144	161	141	168	165	152	165	173	29 %
Braeburn	121	132	120	128	111	113	100	91	99	89	15 %
Pacific series	25	36	39	44	45	51	54	55	59	60	10 %
Jazz	45	55	52	52	52	48	53	48	55	58	10 %
Fuji	45	60	48	60	43	57	55	43	55	53	9 %
Cripps	17	20	24	27	26	34	34	29	41	44	7 %
Granny						21	18	18	17	16	3 %
Autres	44	47	49	78	60	61	60	69	85	99	17 %
Total	448	513	476	550	478	553	539	505	576	592	100 %

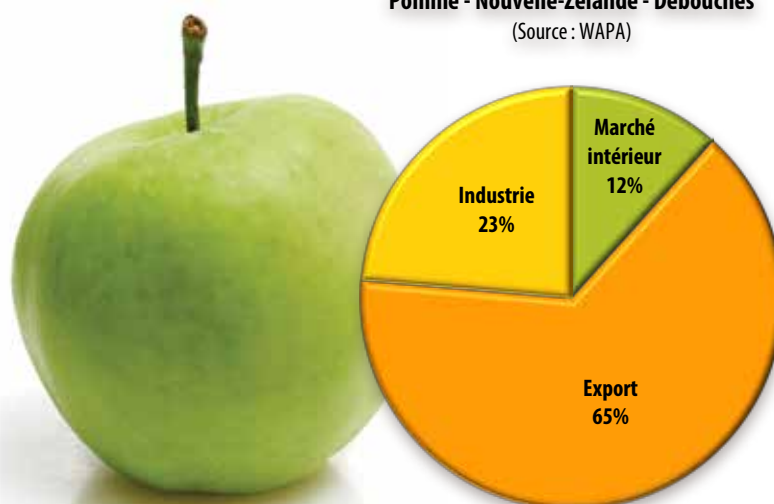
Source : WAPA

Débouchés

La part de la production exportée est de plus de 60 %. Les plantations actuelles sont surtout vouées à accompagner le développement des envois vers les pays asiatiques. Le marché intérieur consomme 12 % des volumes produits. Le reste est absorbé par l'industrie.

Pomme - Nouvelle-Zélande - Débouchés

(Source : WAPA)

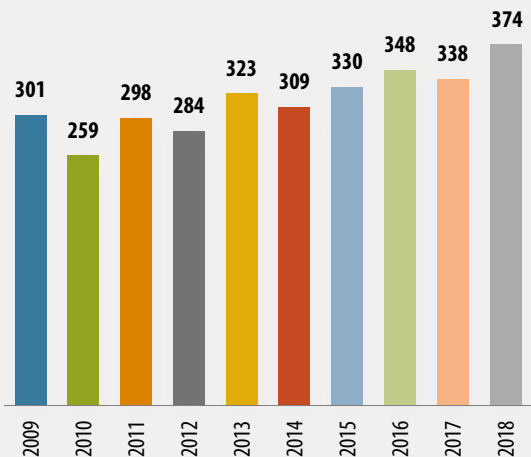


Exportations

La Nouvelle-Zélande est un fournisseur historique de pomme, ses premières expéditions datant de 1888. Les exportations néo-zélandaises représentent 5 % du commerce mondial de pomme. Le renouvellement du verger néo-zélandais a permis aux exportateurs de ce pays de revenir sur leur plus haut niveau. Ainsi, après les années difficiles de la crise économique et un minimum de 260 000 t, les tonnages exportés en 2019 pourraient atteindre un record en approchant la barre des 400 000 tonnes. L'Europe demeure l'un des principaux débouchés, absorbant encore 37 % des volumes exportés, mais les tonnages dépendent étroitement chaque année des opportunités laissées par les productions de pomme locales. Les exportateurs ont donc dû, après la crise économique, diversifier leur portefeuille de clientèle vers les pays émergents. Le développement a été spectaculaire avec des tonnages multipliés par deux en moins de dix ans. Les volumes exportés vers les pays asiatiques sont désormais proches de ceux destinés à l'Europe (36 % au moins), avec une croissance qui ne se dément pas. Taïwan, la Chine et le Vietnam importent chacun plus de 20 000 t, et les envois vers l'Inde ont bondi en 2018 (plus de 25 000 t). Les exportations se développent également, bien que plus progressivement, à destination du Moyen-Orient avec plus de 20 000 t expédiées vers les Emirats arabes unis en 2018. Les envois restent par ailleurs d'un bon niveau vers l'Amérique du Nord (48 000 t) et la Russie (8 000 t). Les exportateurs néo-zélandais espèrent encore développer leur portefeuille de clientèle avec l'accord global de partenariat relatif au transport trans-pacifique (CPTPP), qui est entré en vigueur début 2019 et qui pourrait ouvrir la voie vers des marchés comme le Japon.

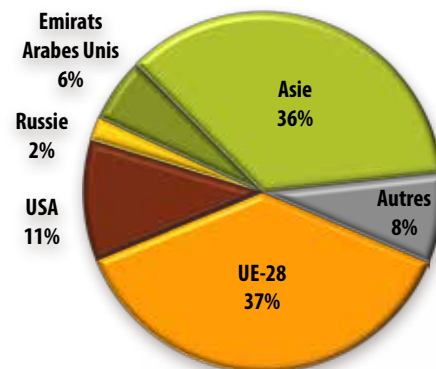
Pomme - Nouvelle-Zélande - Evolution des exportations

(en 000 tonnes | Sources : USDA, WAPA)



Pomme - Nouvelle-Zélande - Répartition des exportations en 2018

(Sources : USDA, UNComtrade, Comext)



Logistique

Le port de Napier, qui se trouve dans la principale zone de production, est le deuxième port d'exportation en tonnage situé au nord de l'île du Nord. Il est connecté au réseau ferroviaire par l'intermédiaire de l'agence du port de Napier (agence d'Ahuriri). D'importants investissements ont été faits ces dernières années pour permettre d'accompagner la croissance projetée des volumes et surtout accueillir des navires plus grands.

La région Nelson/Tasman est la deuxième région d'exportation de la Nouvelle-Zélande (28 %) pour les fruits à pépins, principalement les pommes. Toutes les exportations de pommes de Nelson se font maintenant dans des conteneurs réfrigérés ou à température contrôlée, et sont destinées à la plupart des marchés mondiaux, notamment en Europe,

en Asie et en Amérique du Nord. Le port de Nelson investit également pour faire face à une croissance continue des produits exportés au départ de cette région (remorqueurs, entrepôts, optimisation des terminaux).



Pomme – Nouvelle-Zélande – Fret maritime

Marché	Principales lignes maritimes		Temps de transport
	Port de départ	Port d'arrivée	
UE	Napier, Nelson, Wellington, Tauranga	Anvers, Rotterdam	3 semaines

Un dossier préparé par
Eric Imbert

Avocat

Avocat

Sommaire

- p. 26** **Marché européen d'été, prévisions 2019 : une offre plus limitée qu'en 2018 et mieux répartie**
- p. 40** **Prospective de production pour le marché d'été : la beauté du diable**
- p. 48** **Bilan campagne hiver 2018-19 : des volumes plus concentrés dans le temps**
- p. 50** **Perspectives de consommation dans l'UE : la fin de l'âge d'or ?**

© Guy Brehinier





LES EXPERTS
DE L'AVOCAT
APPORTENT
70 ANS
D'EXPERIENCE
DANS
LA PRODUCTION
D'AVOCATS
DE QUALITE

70
YEARS
1949 - 2019

GLOBALG.A.P.



WWW.WESTFALIAFRUIT.COM

Avocat

Marché européen d'été Prévisions 2019

Une offre plus limitée qu'en 2018 et mieux répartie

par **Eric Imbert**, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr

Après une saison 2018 historiquement chargée, l'approvisionnement global du marché communautaire de l'avocat devrait légèrement reculer durant la campagne d'été qui démarre. Une première depuis le début de la décennie ! Même si l'offre à commercialiser n'aura pourtant rien d'anodin, les importations ayant bondi de près de 60 % la saison passée (soit plus de 130 000 t), son niveau devrait permettre d'éviter la crise majeure connue en 2018, d'autant que ces volumes devraient être mieux répartis dans le temps. Le retour à une campagne plus facile à gérer ne doit pas être mal interprété : sauf en cas d'accident climatique majeur, la croissance de la production reprendra dès 2020, et de plus belle au vu du rythme actuel de progression du verger mondial.



© Brigitte Pogam

Georges Helfer SA

Sourceur d'avocats depuis 1972



40 ans
d'expérience

2 ENTREPÔTS :
Rungis et Plan d'Orgon (13)

8 commerciaux

6
origines

8 chambres de
murissage sur
les deux sites

8 000
tonnes par an

des machines innovantes :

CONTRÔLE DE LA
MATURITÉ DE L'AVOCAT

2 OPERCULEUSES

4 MACHINES
DE CONDITIONNEMENT

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

Pérou

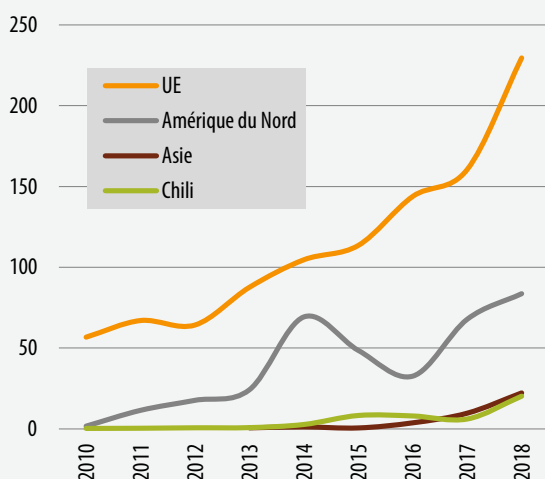
Une pause dans la croissance, avec une production moins large et mieux répartie dans le temps

Les arbres ont eux aussi parfois besoin d'un peu de repos. Après deux années de croissance exceptionnelle ayant permis aux exportations de progresser de plus de 160 000 t, la production du leader mondial du marché de contre-saison devrait légèrement reculer en 2019. Ce recul est tout à fait conjoncturel et n'est pas le reflet de la dynamique de croissance toujours vive du verger, qui dépassait 31 000 hectares fin 2018. Il est principalement lié à un effet d'alternance, dont la forte intensité est vraisemblablement due à la prolongation de la campagne 2018 (volumes massifs exportés jusqu'à mi-septembre). Toutes les zones de culture ne sont pas logées à la même enseigne. La production accuse une baisse très sensible dans les régions historiques de culture (nord de la province de la Libertad, périmètre irrigué de Chavimochic et vallées des provinces d'Ancash et de Lima). C'est un véritable trou d'air pour certains producteurs, qui attendent un recul de 30 à 40 % de leurs volumes. En revanche, la récolte devrait monter en puissance dans les zones de plantation récentes du périmètre irrigué d'Olmos, situées plus au nord du Pérou (4 200 ha fin 2018, soit environ 15 % des surfaces totales du pays). Globalement, la baisse du potentiel export péruvien devrait être de l'ordre de 10 à 15 %.



Outre la baisse de production, le bon degré d'ouverture des marchés de diversification, qui absorbent entre un quart et un tiers des exportations péruviennes, devrait permettre de ne pas surcharger l'Europe comme ce fut le cas en 2018. Les perspectives apparaissent plutôt bonnes pour le premier d'entre eux, à savoir les États-Unis. Plusieurs points positifs sont à souligner. D'une part, les chiffres de consommation de 2018 sont plus que rassurants (cf. encadré). La reprise de la croissance, qui a atteint un excellent niveau de 13 %, confirme que la panne observée en 2017 a bien été liée à la faiblesse de la production du principal fournisseur du marché, le Mexique. D'autre part, la belle progression en 2018 des envois vers ce marché a confirmé que l'avocat péruvien est désormais bien accepté par les distributeurs américains, qui ont appris à travailler ce fruit différent de par des conditions pédoclimatiques particulières et un temps de transport plus long que la majeure partie des autres fruits vendus aux USA, qui proviennent essentiellement du Mexique voisin. Par ailleurs, le Pérou apparaît de plus en plus, à certaines périodes, comme une alternative sérieuse au Mexique, dont la fiabilité n'est plus considérée comme exemplaire par une part importante des importateurs et distributeurs (grèves à répétition des producteurs, menace récente de fermeture de la frontière par l'administration Trump, spéculation sur les prix). Enfin, le Pérou devrait bénéficier d'un très fort recul de la production californienne, origine qui occupe une part importante des linéaires durant la période estivale. La récolte du Golden State est à son plus bas niveau depuis dix ans (moins de 80 000 t attendues contre 145 000 t en 2018 et environ 140 000 t en moyenne ces quatre dernières années). En dehors des États-Unis, les exportateurs péruviens souhaitent continuer à tirer profit de la forte croissance des marchés d'Asie, notamment de la Chine et du Japon, qui ont absorbé près de 25 000 t de Hass en 2018. Globalement, la baisse de production devrait donc surtout impacter l'UE (baisse de 15 à 20 % attendue), les États-Unis étant mieux préservés (baisse de 5 à 10 %) et la croissance se poursuivant en Asie.

Avocat - Pérou - Exportations par destination
(en 000 tonnes | source : SUNAT)



Avocat (toutes variétés) – Pérou – Exportations

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UE	56 750	67 050	64 270	87 609	104 650	113 514	143 852	160 476	229 532
USA	1 700	11 481	17 675	24 209	69 289	48 568	32 636	67 818	83 657
Asie	-	-	-	628	1 196	583	3 749	9 707	22 255
Chili	281	400	678	785	2 717	8 294	7 992	6 114	20 235
Autres	790	2 500	953	1 313	1 192	3 318	5 869	3 409	4 310
Total	59 521	81 431	83 576	114 544	179 044	174 277	194 098	247 524	359 989

Source : SUNAT

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

Le meilleur de l'avocat

*" Nous sélectionnons les meilleures origines,
variétés et marques de qualité pour vous servir
tout au long de l'année. "*

Gabriel Burunat.



**Répondons ensemble à l'attente des consommateurs
en vendant des fruits mûrs pour développer le marché !**



Partenaires du CIRAD

**Commercial
Fruits**

www.commercial-fruits.com

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
gabriel.burunat@commercial-fruits.com

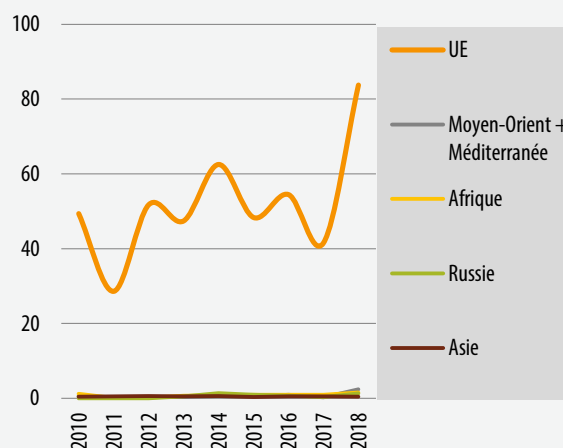


Afrique du Sud

Un potentiel export d'un bon niveau, malgré un net recul par rapport à 2018

L'industrie sud-africaine devrait connaître une baisse de production encore plus marquée que celle du Pérou, après, il faut le souligner, une progression encore plus exceptionnelle que celle enregistrée par cette même origine en 2018 (exportations en progression de plus de 60 % par rapport à leur niveau moyen). Ce recul est multifactoriel, un classique effet d'alternance se conjuguant à une vague de chaleur survenue début octobre et qui a provoqué des chutes physiologiques importantes, en particulier en Hass. La baisse de productivité, qui atteint 40 % pour certains vergers, est tempérée par la montée en puissance de jeunes plantations. Ainsi, les professionnels anticipent une baisse d'environ 25 % du potentiel export, qui devrait se situer entre 16.5 et 17.0 millions de colis (+ 10 % par rapport à la moyenne 2015-18). La quasi-totalité des volumes continuera d'être dirigée vers l'UE. Les marchés de diversification présentant le plus gros potentiel de développement, à savoir les États-Unis et la Chine, restent fermés. Les négociations avancent, mais elles devraient prendre encore du temps. En revanche, la perspective de l'ouverture du marché japonais semble se rapprocher, vraisemblablement en 2020 après l'ajustement de quelques points techniques mineurs du protocole sanitaire. Les pourparlers avancent aussi avec l'Inde.

Avocat - Afrique du Sud - Exportations par destination
(en 000 tonnes | source : Comtrade)



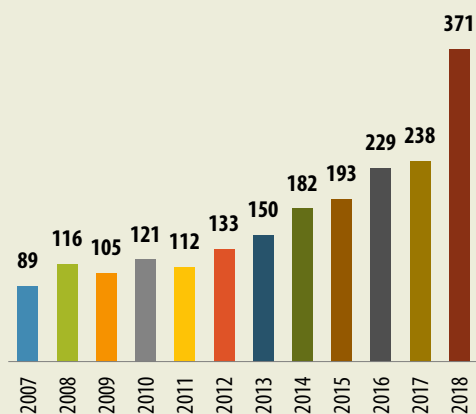
Avocat – Afrique du Sud – Exportations

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UE	49 351	28 582	51 713	47 404	62 499	48 325	54 448	41 527	83 729
Moyen-Orient + Méditerranée	627	253	308	362	610	444	898	283	2 352
Afrique	1 217	57	150	656	765	908	924	944	1 564
Russie	-	-	-	534	1 344	950	701	350	1 243
Asie	430	488	588	486	548	313	502	474	402
Total	51 631	29 614	53 016	49 460	65 772	51 046	57 473	43 492	89 290

Source : Comtrade

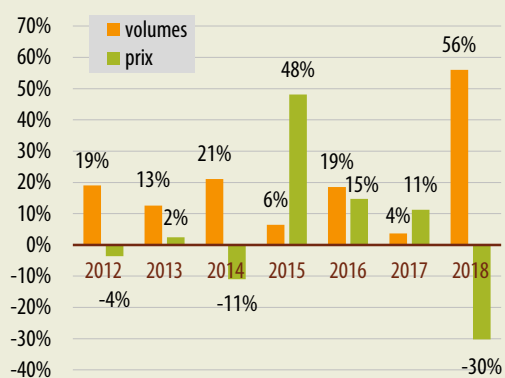
Avocat – UE – Bilan de la saison d'été 2018

Avocat - UE-28 - Marché en saison d'été
(en 000 tonnes | source : Eurostat)

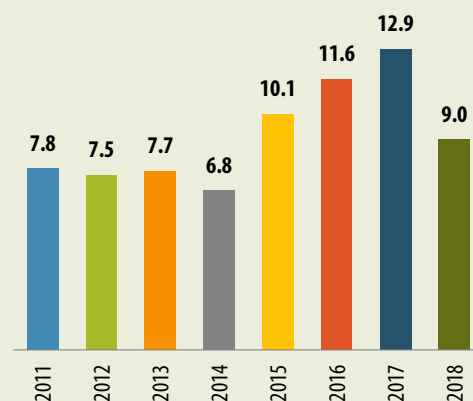


© Régis Domergue

Avocat - UE-28 - Evolution des volumes et des prix par rapport à la saison précédente
(sources : Eurostat, CIRAD)



Avocat - UE-28 - Prix import moyen en saison d'été
(en euros/colis de 4 kg | source : CIRAD)

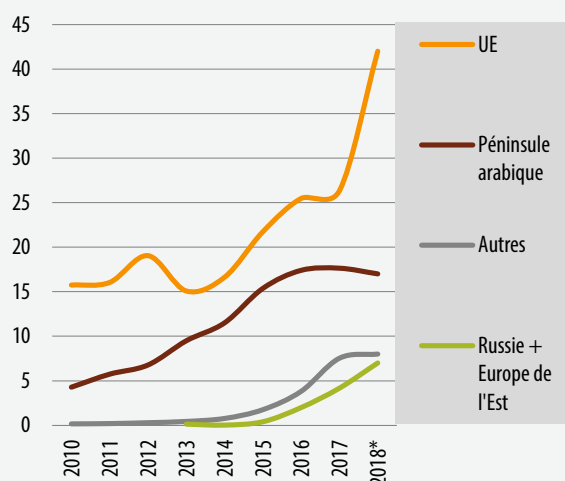


Avocat – UE-28 – Importations durant la saison d'été

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Pérou	56 345	66 155	62 618	86 260	101 971	114 321	144 367	157 744	228 759
Afrique australe*	47 800	27 375	49 083	45 165	56 713	50 962	54 095	43 984	87 127
Kenya	14 123	15 028	17 078	13 313	15 604	20 728	23 444	25 425	41 425
Brésil	2 665	3 006	3 959	3 928	5 265	3 535	3 908	7 189	6 680
Tanzanie	21	6	133	968	1 643	3 278	2 948	2 987	6 244
Autres	113	79	306	300	447	497	337	280	168
Argentine	-	372	114	158	43	78	133	3	76
Total	121 067	112 021	133 291	150 092	181 686	193 399	229 231	237 611	370 589

* Afrique du Sud + Zimbabwe + Swaziland | Source : Eurostat

Avocat - Kenya - Exportations par destination
 (* 2018 provisoire | en 000 tonnes | sources : douanes, HCDA)

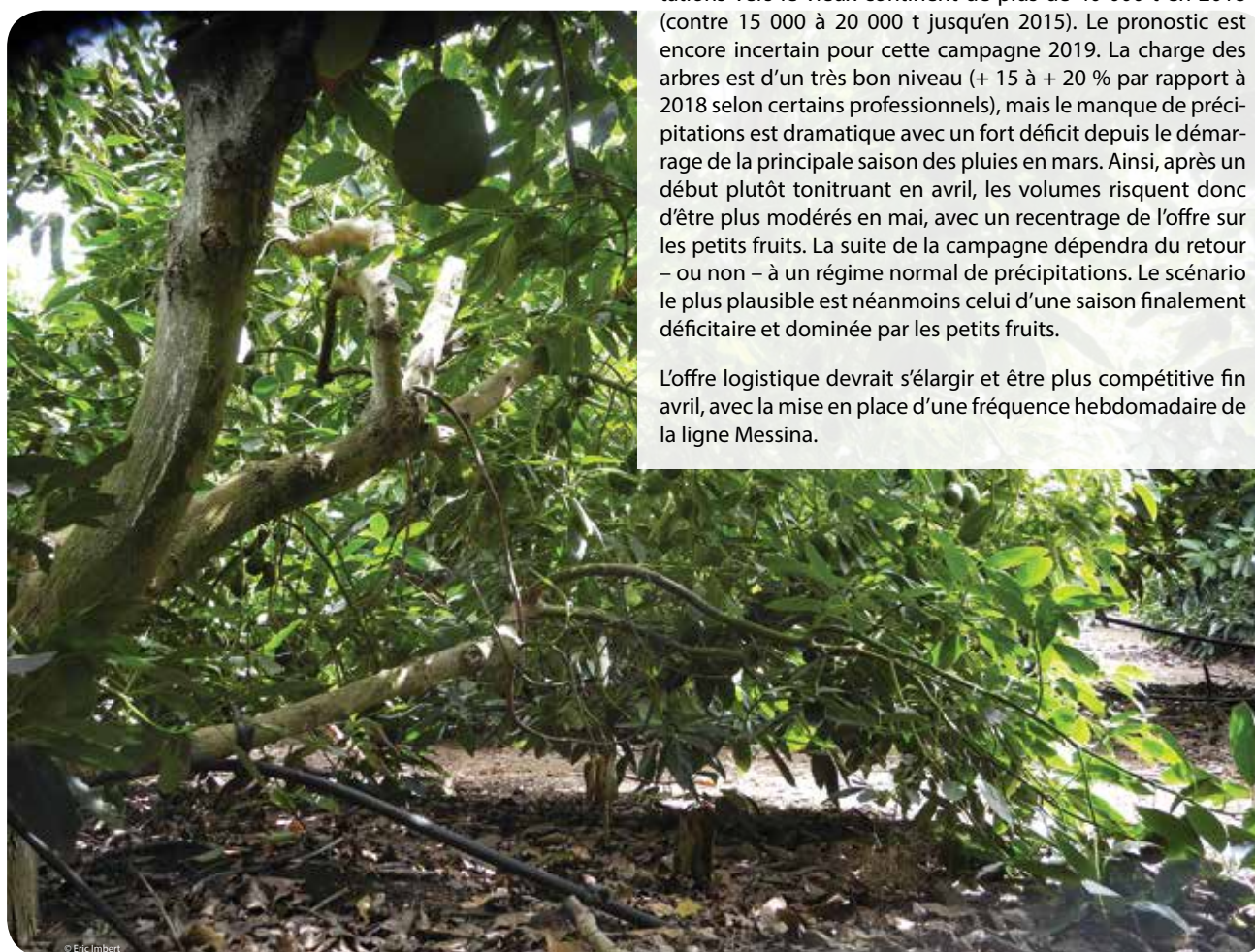


Kenya

Du potentiel, mais un manque de pluie dramatique

Si la croissance du verger kenyan ne faisait aucun doute, personne n'en soupçonnait vraiment l'importance en raison de l'absence de données fiables de recensement. En effet, les très petites structures de production, de type informel et impossibles à référencer, représenteraient plus de 70 % de la base productive du pays, selon des données difficiles à vérifier elles aussi. Le bilan export de la campagne 2018 a confirmé une très forte dynamique de progression des surfaces. Les exportations ont dépassé 70 000 t toutes destinations confondues, chiffre en progression de plus de 20 000 t par rapport à la saison précédente et correspondant à un triplement en cinq ans. Outre la dynamique de croissance forte des volumes, le mouvement de recentrage sur le marché communautaire est de plus en plus net, avec des exportations vers le vieux continent de plus de 40 000 t en 2018 (contre 15 000 à 20 000 t jusqu'en 2015). Le pronostic est encore incertain pour cette campagne 2019. La charge des arbres est d'un très bon niveau (+ 15 à + 20 % par rapport à 2018 selon certains professionnels), mais le manque de précipitations est dramatique avec un fort déficit depuis le démarrage de la principale saison des pluies en mars. Ainsi, après un début plutôt tonitruant en avril, les volumes risquent donc d'être plus modérés en mai, avec un recentrage de l'offre sur les petits fruits. La suite de la campagne dépendra du retour – ou non – à un régime normal de précipitations. Le scénario le plus plausible est néanmoins celui d'une saison finalement déficitaire et dominée par les petits fruits.

L'offre logistique devrait s'élargir et être plus compétitive fin avril, avec la mise en place d'une fréquence hebdomadaire de la ligne Messina.



Avocat – Kenya – Exportations

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
UE	15 743	16 039	19 045	15 079	16 623	21 733	25 469	26 337	42 000
Péninsule arabique	4 280	5 741	6 769	9 489	11 503	15 371	17 399	17 638	17 000
Russie + Europe de l'Est				132	23	400	1 993	4 172	7 000
Autres	160	194	292	434	769	1 754	3 814	7 532	8 000
Total	20 183	21 974	26 106	25 002	28 895	38 858	46 682	51 507	74 000

* provisoire | Sources : douanes, HCDA

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

TROPS

La marque qui fait la différence



Brésil

Un retour attendu de la croissance des exportations

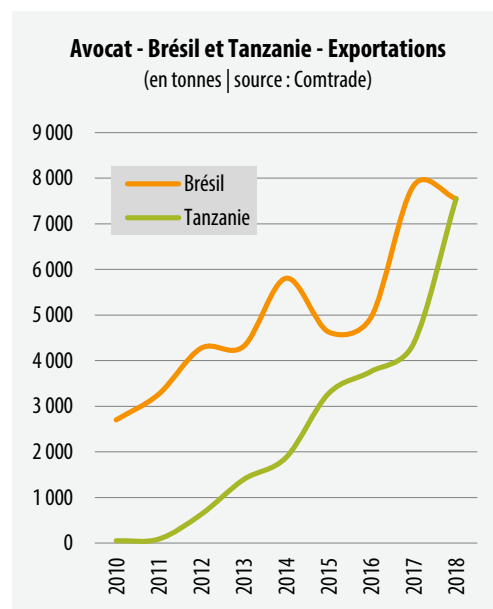
Quid des outsiders ? Après une campagne 2018 quasiment stable dans un contexte de progression générale, les exportations brésiliennes devraient rester à contre-courant en 2019 et reprendre le chemin de la croissance. La sécheresse de l'été 2018 a fort heureusement été contrebalancée par des pluies atypiques durant l'automne et l'hiver. Ainsi, la charge des arbres est d'un bon niveau, tant dans le principal pôle de production de São Paulo qu'au Minas Gerais. Par ailleurs, de jeunes vergers entrent en production. Ainsi, malgré un marché local de plus en plus demandeur et rémunérateur, le potentiel export devrait être supérieur de 20 à 25 % à celui de 2018. Le calibrage serait, en revanche, plutôt moyen à faible en raison de la charge importante des arbres.



Tanzanie

Montée en puissance progressive

Après trois années de stabilité, les exportations tanzaniennes ont plus que doublé en 2018 pour dépasser 6 000 t. La campagne 2019 se présente sous d'assez bons auspices. Le potentiel export ne devrait progresser que modérément en 2019, avec la montée en puissance de jeunes vergers dans le nord et la remise à flot de Rungwe. Un bond beaucoup plus significatif devrait intervenir à moyen terme, avec l'entrée en production de nouvelles plantations réalisées récemment dans les zones d'Iringa et du nord.



Avocat (toutes variétés) – Brésil – Exportations

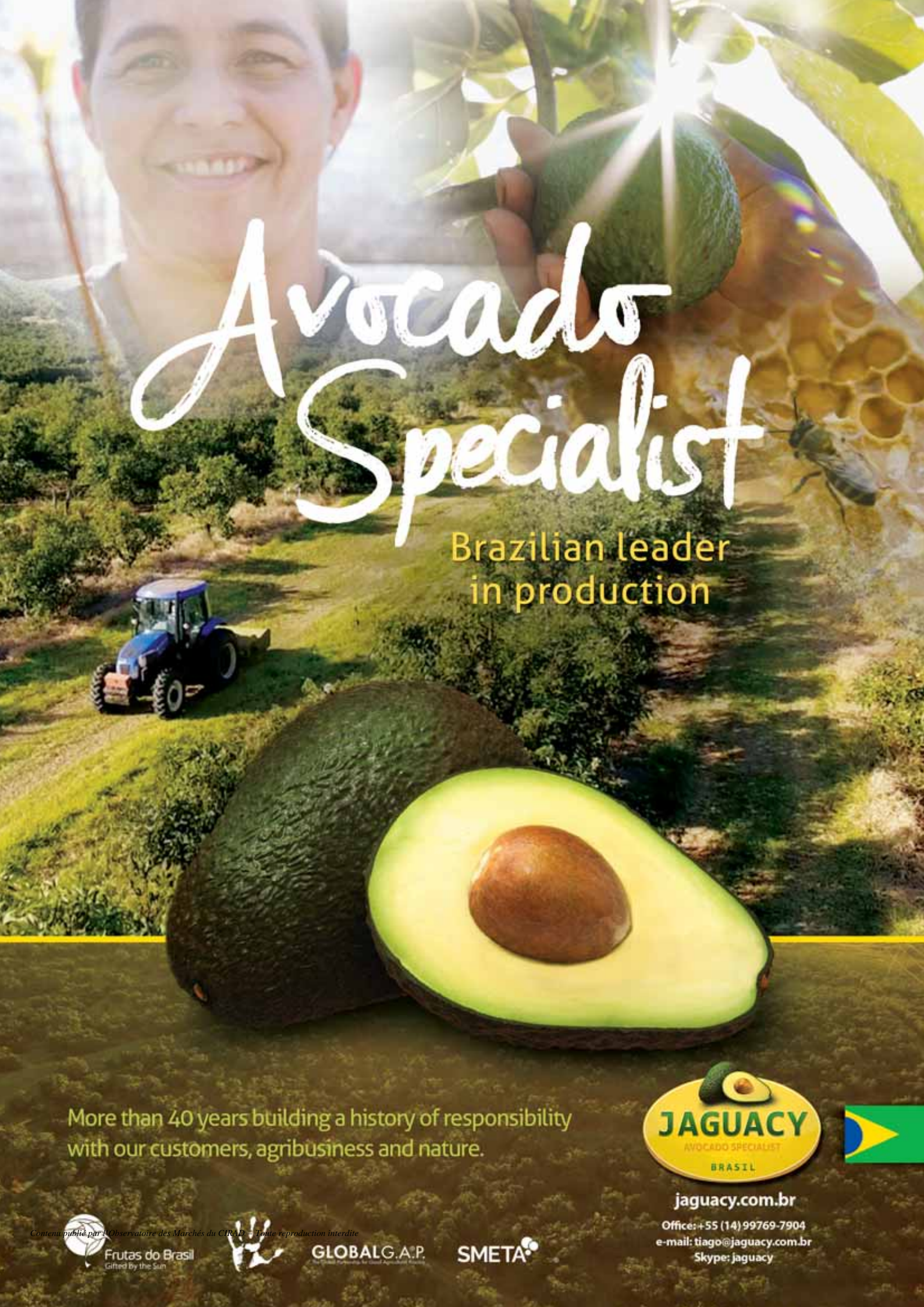
en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UE	2 560	3 062	4 105	4 203	5 464	4 494	4 883	7 502	7 102
Autres	140	202	168	110	343	135	68	333	462
Total	2 700	3 263	4 273	4 313	5 807	4 628	4 951	7 835	7 564

Source : Comtrade

Avocat (toutes variétés) – Tanzanie – Exportations

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UE	1	-	17	1 260	1 757	3 178	3 162	3 318	6 768
Kenya	29	86	610	133	120	100	500	846	663
Autres	20	-	1	-	-	1	102	210	120
Total	50	86	628	1 393	1 877	3 279	3 764	4 374	7 551

Sources : Comtrade, Eurostat



Avocado Specialist

Brazilian leader
in production

More than 40 years building a history of responsibility
with our customers, agribusiness and nature.



jaguacy.com.br

Office: +55 (14) 99769-7904
e-mail: tiago@jaguacy.com.br
Skype: jaguacy

Conteúdo publicado por l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite



Frutas do Brasil
Gifted By the Sun

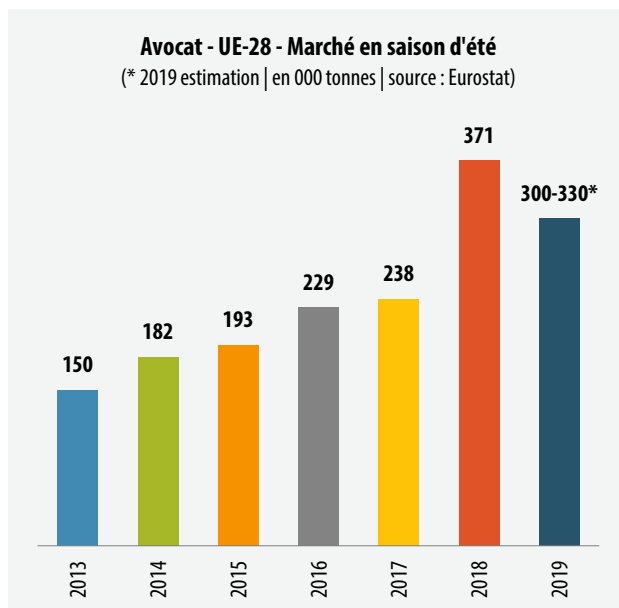


GLOBAL G.A.P.
For Global Partnership for Good Agricultural Practices

SMETA

L'Europe à l'abri du tsunami de fin mai-début juin, si le marché des États-Unis répond présent

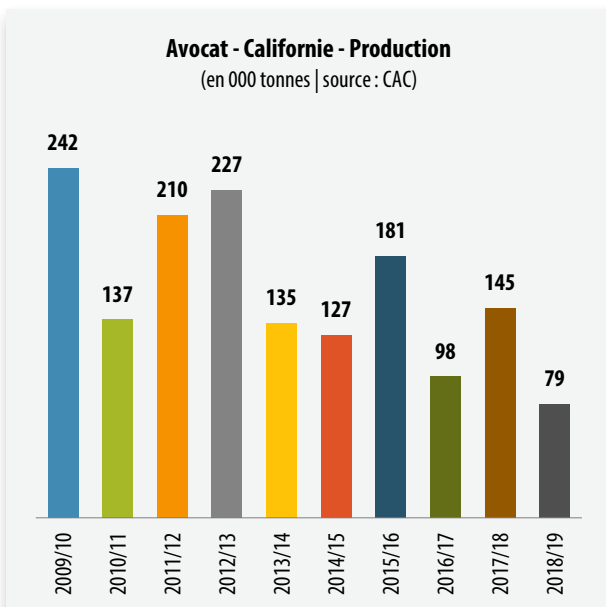
Si les hypothèses présentées précédemment se vérifient, les volumes disponibles pour alimenter le marché communautaire durant la campagne de contre-saison 2019 devraient être inférieurs de 10 à 15 % à ceux de 2018. Autre point structurant à souligner : la répartition des volumes dans le temps devrait être sensiblement différente de celle des campagnes précédentes et permettre d'éviter l'afflux massif et délétère de volumes péruviens dans l'UE fin mai/début juin. Certes, les arrivages devraient être plus lourds qu'en 2018 durant la première partie de saison (de fin avril à fin mai), car la production est en croissance dans les zones précoces (Olmos et Sierra). En revanche, par la suite, si le rythme de croisière des exportations péruviennes toutes destinations confondues devrait être à peu près identique à celui de 2018 de mai à juillet, la répartition des envois entre marchés devrait être différente et permettra de soulager le marché européen à partir de fin mai. Le pari des exportateurs péruviens est de percer plus précocement en Asie et surtout aux États-Unis, grâce au manque de fruits californiens. Un pari qui devrait pouvoir être gagné, car si les volumes mexicains disponibles pour le marché américain sont encore importants, la maturité des fruits est d'ores et déjà très avancée. Autre point majeur : les campagnes péruvienne et sud-africaine ne devraient pas jouer les prolongations en octobre, comme ce fut le cas en 2018. Une très bonne nouvelle pour les fournisseurs alimentant le marché d'hiver ■



Avocat – UE-28 – Tendence de l'approvisionnement en 2018

en tonnes	Volumes en 2018	Tendance 2018
Pérou	228 759	- 15 à - 20 %
Afrique du Sud	87 127	- 25 %
Kenya	41 425	- 5 à - 15 % ???
Brésil	6 680	+ 20 à + 25 %
Tanzanie	6 244	+ 10 à + 15 %
Total	370 235	- 10 à - 20 %

Sources professionnelles, douanes



© Guy Bréhier

Consommation dans l'UE-28

Saison d'été 2018 : une dynamique exceptionnelle !

La baisse des prix intervenue pendant la saison d'été 2018, certes très sensible, ne doit pas faire passer sous silence l'exceptionnelle dynamique de consommation dont a fait preuve le marché communautaire. Rappelons que l'approvisionnement cumulé en provenance de tous les fournisseurs d'été a bondi de plus de 130 000 t par rapport à la campagne précédente, soit de près de 60 % ! Les trois principaux marchés européens ont progressé à l'unisson, en accroissant leurs quantités consommées de 11 000 à 12 000 t. La performance de la France et du Royaume-Uni est tout particulièrement à souligner, ces deux pays affichant une dynamique similaire à celle d'un nouveau marché comme l'Allemagne, malgré leur niveau de consommation bien plus soutenu. Elle montre la forte marge de progression potentielle de ces deux pays, dans un contexte de baisse de prix. La baisse des étiquettes a aussi permis de relancer une certaine dynamique en Scandinavie, où la consommation tendait à stagner ces dernières années. L'ampleur du mouvement est allée de très molle en Norvège et en Finlande (+ 5 %) à un peu plus vive mais toujours nettement inférieure à la moyenne de l'UE-28 en Suède et au Danemark. La percée de l'avocat dans les linéaires de la distribution italienne s'est aussi confirmée, avec une consommation en progression de plus de 20 %. Ce marché est désormais le cinquième de l'UE et dépasse la Suède, avec des volumes absorbés durant la dernière saison estivale au-delà du seuil symbolique de 10 000 t. A noter aussi la très belle performance des marchés de l'est de la Communauté, qui ont affiché une progression record de plus de 40 %.

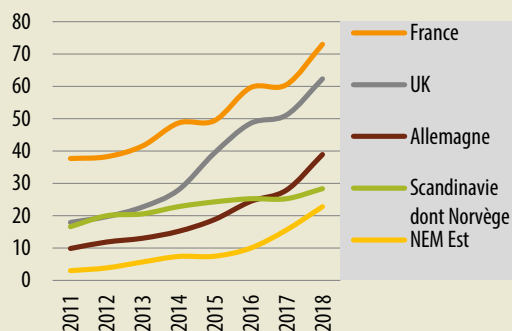


Avocat – Europe – Estimation de la consommation

	Population (en millions)	Consommation (en g par habitant)	
		été 2018	en 2018
Scandinavie	24.5	1 029	2 190
Danemark	5.4	1 177	2 710
Suède	9.1	1 007	2 170
Norvège	4.7	1 301	2 510
Finlande	5.3	677	1 410
France	63.4	954	2 060
Royaume-Uni	60.8	840	1 690
Allemagne	82.3	339	960
Europe de l'Est	102.2	145	440

Source : Eurostat

Avocat - Europe - Consommation apparente de mai à octobre (en 000 tonnes | sources : Eurostat, Banque de Norvège)



Avocat – Consommation apparente des principaux marchés européens de mai à octobre*

en tonnes	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018 comparée à	
										2017	moyenne 2010-2011
Allemagne	8 748	9 816	11 819	12 989	15 129	18 767	24 377	27 869	38 893	+ 40 %	+ 260 %
Scandinavie**	15 204	16 568	19 937	20 520	22 766	24 240	25 220	25 222	28 322	+ 12 %	+ 55 %
France	40 131	37 659	38 205	41 525	48 639	49 362	59 570	60 494	72 978	+ 21 %	+ 92 %
UK	19 631	17 889	19 654	22 647	27 940	39 364	48 514	51 093	62 293	+ 22 %	+ 232 %
NEM Est***	3 097	2 965	3 808	5 644	7 358	7 421	9 924	15 556	22 751	+ 46 %	+ 572 %
Total	86 812	84 897	93 422	103 325	121 832	139 154	167 605	180 234	225 237	+ 25 %	+ 153 %

* Comprend la plupart des déclarations en douane des volumes sud-africains, péruviens et kényans | ** dont Norvège | *** Nouveaux Etats Membres de l'UE
Sources : Eurostat, banque de Norvège

Consommation aux USA

Une croissance aussi époustouflante qu'infatigable

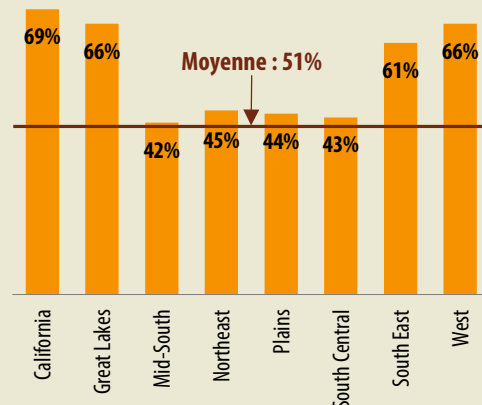
Les chiffres de consommation de 2018 étaient attendus avec anxiété, après une année 2017 de stabilité très atypique. Ils font mieux que rassurer : la croissance est repartie et à un rythme effréné. Selon les dernières données du HAB, les volumes absorbés par habitant ont bondi de 13 % ! Toutes les grandes régions de production ont accueilli avec un appétit décuplé le retour à un large niveau d'approvisionnement mexicain, après le creux conjoncturel lié à une baisse de production en 2017-18. Les zones dont la consommation par habitant est inférieure à la moyenne nationale ont, dans leur majorité, progressé de 17 à 23 %, à deux exceptions près : une mauvaise performance dans la zone des Grands Lacs (+ 5 %) et un record à 37 % dans le Sud-Est ! Les régions les plus consommatrices ont affiché des taux de croissance plus limités de + 5 à + 7 %, mais loin d'être négligeables quand on sait que les volumes absorbés par habitant dépassent 4 kg par an. Même la Californie, où la consommation est massive et au-delà de 7 kg, a progressé de 7 % !

Quelles sont les perspectives de ce marché ? Approche-t-il de sa maturité ? Ces questions sont tout aussi importantes que difficiles. Une étude récente et très complète commanditée par le HAB apporte des éléments de réflexion intéressants. D'une part, elle révèle que le taux de pénétration du produit, c'est-à-dire le pourcentage de ménages consommateurs d'avocat dans la population totale, est encore assez faible dans certaines régions (entre 42 et 45 % seulement dans toute la partie centrale et est du pays, à l'exception du centre-sud). Cette partie du pays abrite plus de 200 millions d'habitants. D'autre part, le niveau atteint dans les zones les plus consommatrices, compris entre 61 et 69 %, laisse penser qu'il peut encore progresser (à titre de comparaison, le taux de pénétration approche 75 % en France). De plus, le réservoir de développement que constitue la population hispanique, largement surconsommatrice, semble encore sous-exploité dans certaines régions (le centre-sud et ses 44 millions d'habitants, dans une moindre mesure le nord-est, le sud-est et l'ouest qui concentrent près de 140 millions d'habitants). Enfin et surtout, les ressources financières du HAB, essentiellement utilisées pour la promotion, sont de plus en plus colossales (budget 2019 établi sur une base de 65 millions USD). Les axes de travail restent la promotion générique, centrée sur les atouts santé du produit, et l'accroissement de la fréquence d'achat et des quantités achetées par ménage en positionnant l'avocat comme un fruit du quotidien, via la campagne « love one today ». Ce dernier axe est un des grands vecteurs de développement du marché actuellement. Il est notamment travaillé en généralisant une offre de fruits en filets très compétitive en termes de prix (filets généralement constitués de 4 à 5 fruits de petit calibre, non pré-mûris et vendus entre 4.99 et 5.99 USD au détail). Ce segment de marché est en développement rapide et représente désormais plus de 30 % des ventes. Il s'enrichit de nouvelles références avec des fruits moyens ou gros, fruits pré-mûris, etc.



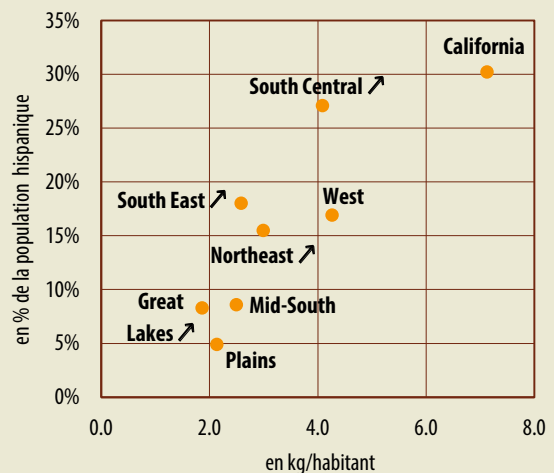
Avocat - USA - Taux de pénétration

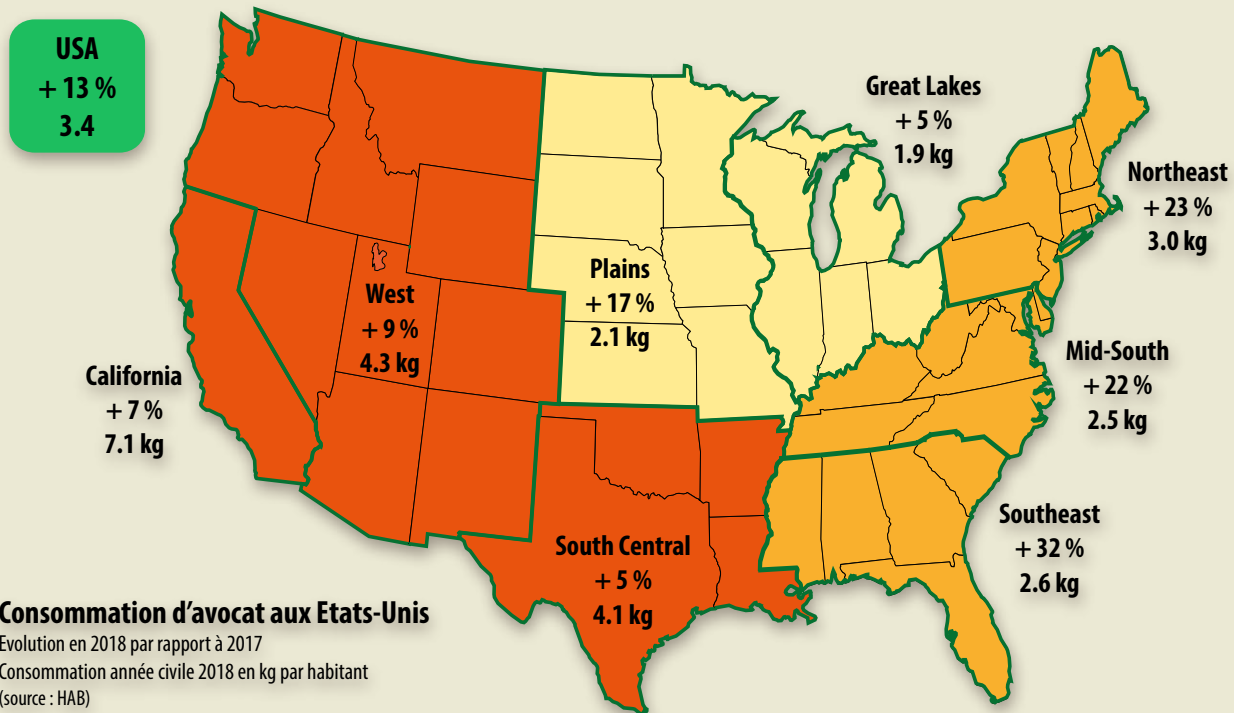
(source : HAB)



Avocat - USA - Consommation et population hispanique

(source : HAB)





Consommation d'avocat aux Etats-Unis

Evolution en 2018 par rapport à 2017
 Consommation année civile 2018 en kg par habitant
 (source : HAB)

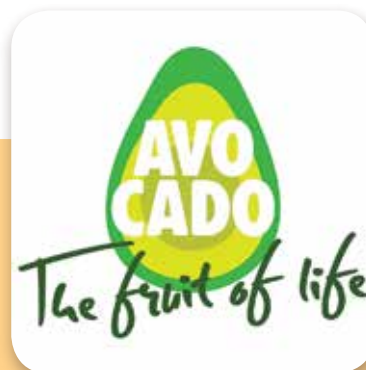
La WAO

Plus de marchés touchés pour plus d'impact

Avec un budget renforcé, la World Avocado Organization continuera ses actions de promotion en 2019. En plus des grands pays de consommation, des marchés de taille moyenne ont aussi été ciblés en Europe. Par ailleurs, une première campagne sera lancée en Chine.

Les actions en partenariat avec la grande distribution seront étendues. Elles couvriront la France, le Royaume-Uni, la Norvège, la Suède, les Pays-Bas, l'Allemagne, la Pologne, l'Espagne et, pour première fois, l'Italie. Ainsi, des actions spécifiques sont prévues avec l'enseigne Carrefour dans quatre pays (France, Italie, Belgique, Espagne). Elles comprendront notamment la distribution de sacs de course recyclables à l'image du « fruit de la vie », présentant un QR code permettant d'accéder à un ebook de cuisine mettant en avant la versatilité d'emploi de l'avocat.

La communication média sera élargie, avec notamment la mise en place d'une version espagnole du site web de la WAO. Le travail sur les réseaux sociaux sera poursuivi au travers des différentes versions de @avocadothefruitoflife,



qui continuera de diffuser des informations sur le produit, notamment sur les thématiques santé et modes de préparation. Par ailleurs, des actions de communication impactantes sont prévues à Paris, Amsterdam, Bilbao et Madrid.

La communication hors média se poursuivra aussi. Au Royaume-Uni, la campagne d'habillage de bus aux couleurs de l'avocat se poursuivra. La WAO sera aussi partenaire de la London Pride Parade. La collaboration avec le guide Michelin sera élargie, avec le lancement d'une édition spéciale Royaume-Uni/Irlande mettant en avant le fruit. Hors Europe, le lancement de la première édition du guide Michelin « Californie » se fera aussi en collaboration avec la WAO. Cette dernière sera également partenaire du Congrès Mondial de l'Avocat, qui se tiendra en septembre à Medellín en Colombie.

Comme l'an passé, juin sera un temps fort avec la deuxième édition du « mois de l'avocat » (promotions en magasins, collaboration avec des restaurants, concours dans les médias).

Avocat

Prospective de production pour le marché d'été

La beauté du diable

par **Eric Imbert**, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr

Le retour à une campagne de contre-saison plus facile à gérer qu'en 2018, tout au moins sur le papier, a de quoi réjouir. Toutefois, les opérateurs ne doivent pas se méprendre : l'approvisionnement à venir à moyen terme sera large, très large même, et ce vraisemblablement dès la campagne 2020, à moins d'accidents climatiques. Bref, les beaux atours de la campagne d'été 2019, c'est un peu la beauté du diable ! FruiTrop vous propose un tour d'horizon des perspectives de production à moyen terme pour les origines alimentant le marché d'été.

© Carolina Dawson

VOTRE
SPÉCIALISTE
AVOCATS
DEPUIS PLUS
DE 25 ANS.

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.

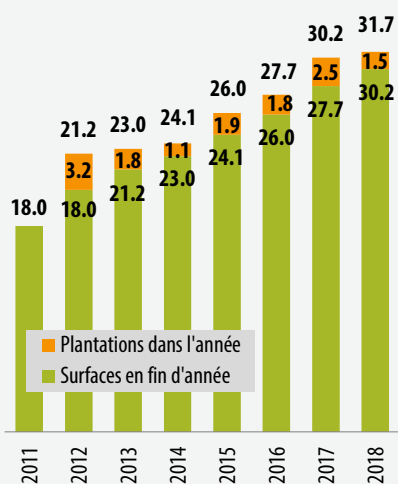
Nos engagements, vous servir au quotidien dans les origines Afrique du Sud, Brésil, Chili, Colombie, Espagne, Israël, Kenya, Mexique, Pérou, République Dominicaine, Tanzanie, Zimbabwe... en vous assurant une qualité optimale toute l'année.

Notre expertise, une capacité à développer des partenariats, autour de projets de qualité et anticiper ensemble les nouvelles évolutions du marché.

PRODUCTEUR À TRAVERS LE MONDE ET LEADER
DE LA DISTRIBUTION DE L'AVOCAT EN FRANCE.



Avocat - Pérou - Evolution du verger
(en 000 hectares | sources professionnelles)

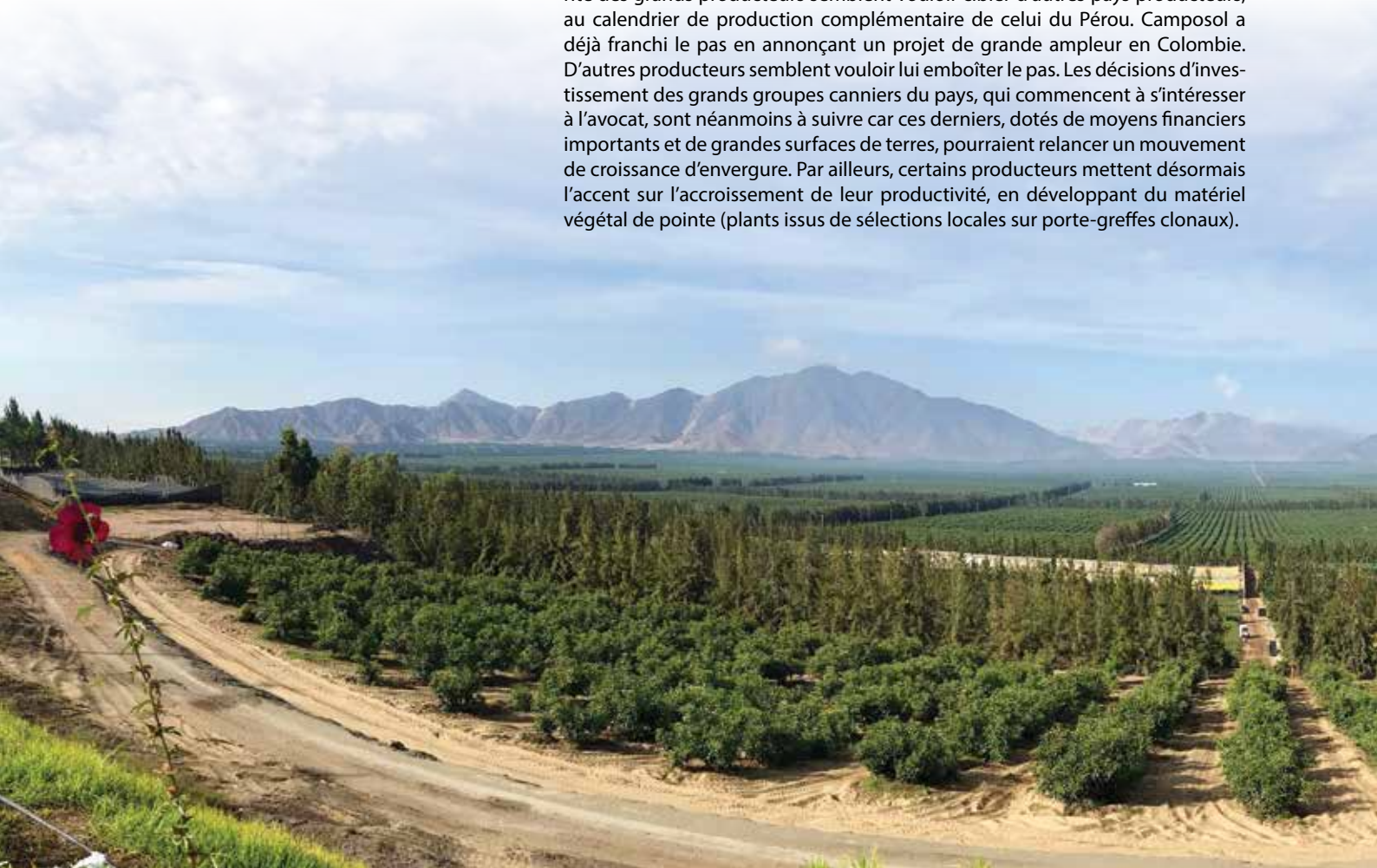


Pérou

Un ralentissement du mouvement de croissance des surfaces à l'horizon

Près de 32 000 hectares de Hass plantés en une vingtaine d'années ! Le chiffre est édifiant, d'autant que les surfaces continuent de se développer. Le rythme de croissance du verger a été compris entre 1 800 et 2 500 ha ces dernières années. Les producteurs ciblent désormais les zones permettant d'élargir le calendrier de commercialisation, notamment dans le sens d'une plus grande précocité. Le boom a été particulièrement net dans le périmètre irrigué d'Olmos, ouvert en 2014 et où la campagne de Hass peut démarrer dès la première quinzaine d'avril. Ces quatre dernières années, 4 200 ha de vergers très technicisés et dotés d'un fort potentiel productif (plus de 20 t/ha) ont été mis en place. De même, les plantations se développent dans les zones d'altitude du sud du pays (sierras d'Ayacucho et d'Ica notamment), où la campagne peut démarrer dès mi-février. La dynamique est néanmoins plus faible (zones de pente plus difficiles à mettre en valeur et plus morcelées) et le système de production beaucoup moins technicisé et reposant sur des petits producteurs (0.5 à 5-6 ha en moyenne). Avec le capital productif existant, le potentiel export de Hass du pays devrait dépasser la barre des 500 000 t d'ici quatre à cinq ans, d'autant qu'aucune baisse de rendement n'est aujourd'hui notée sur les vergers les plus anciens du pays, qui ont dépassé vingt ans.

La dynamique de plantation devrait rester forte en 2019 et 2020, certains grands projets étant programmés. Elle pourrait s'infléchir ensuite, car la majorité des grands producteurs semblent vouloir cibler d'autres pays producteurs, au calendrier de production complémentaire de celui du Pérou. Camposol a déjà franchi le pas en annonçant un projet de grande ampleur en Colombie. D'autres producteurs semblent vouloir lui emboîter le pas. Les décisions d'investissement des grands groupes canniens du pays, qui commencent à s'intéresser à l'avocat, sont néanmoins à suivre car ces derniers, dotés de moyens financiers importants et de grandes surfaces de terres, pourraient relancer un mouvement de croissance d'envergure. Par ailleurs, certains producteurs mettent désormais l'accent sur l'accroissement de leur productivité, en développant du matériel végétal de pointe (plants issus de sélections locales sur porte-greffes clonaux).



© Carolina Dawson

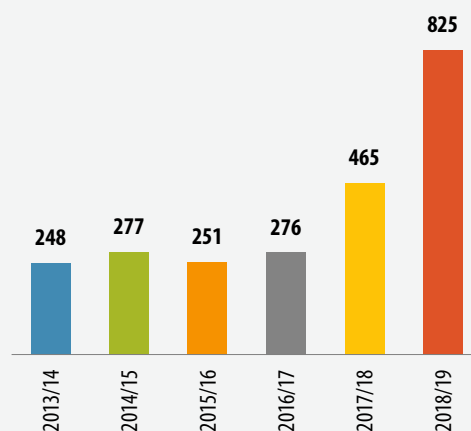
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

Afrique du Sud

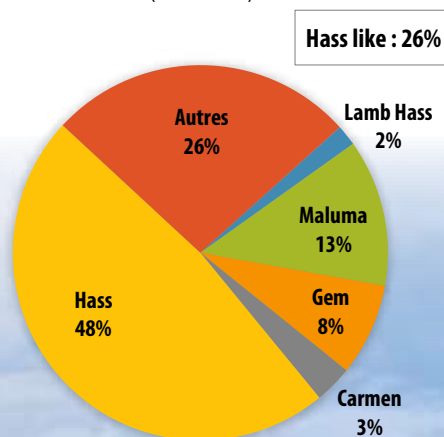
En pleine accélération

Changement de braquet en Afrique du Sud ! La croissance s'accélère, alors que le pays dispose déjà d'un des premiers vergers de l'hémisphère Sud (environ 17 500 ha en 2018). Les ventes de plants, qui plafonnaient entre 250 000 et 280 000 plants par an depuis 2010-11, se sont sensiblement accrues depuis 2017-18 grâce au développement de la capacité de production des pépinières et à l'arrivée de nouveaux acteurs dans ce secteur (prévision de plus de 450 000 plants en 2017-18). Ainsi, le rythme annuel de plantation serait passé d'environ 750 ha à 750-1 000 ha en 2018. Les Hass et Hass like représentent près de 75 % des plantations depuis 2015-16 (dont environ 16 % de Hass like précoce de type Carmen ou Maluma et 10 % de Hass like tardif de type Gem ou Lamb). Le matériel végétal est de haute qualité (plus de 80 % des plants sur porte-greffes clonaux ou micro-clonaux). Ces extensions de plantations sont essentiellement mises en place dans les zones traditionnelles de production du nord du pays, les surfaces se développant à un rythme accru. Elles sont plus limitées dans les zones au calendrier de production plus tardif du sud du pays (Eastern Cape, Western Cape). Ainsi, si l'on considère des rendements moyens en légère progression par rapport à leur niveau actuel de 8.5 à 10 t/ha, les chiffres de l'exceptionnelle saison 2018 pourraient correspondre à un niveau moyen d'ici quatre à cinq ans (170 000 à 180 000 t de production et 90 000 à 100 000 t d'exportation), si le marché local continue de se développer au rythme actuel. La croissance des surfaces devrait encore s'accélérer. Les plantations devraient être de l'ordre de 1 000 à 1 500 ha/an en 2019 et se maintenir dans cette fourchette les années suivantes. Certaines de ces plantations pourraient être mises en place dans des zones où l'avocat est aujourd'hui peu présent.

Avocat - Afrique du Sud - Ventes de plants
(en 000 plants | source : ANA)



Avocat - Afrique du Sud
Ventes de plants par variété en 2016-17
(source : ANA)



Kenya

Plus que jamais dans la catégorie poids lourd

S'il est impossible d'estimer l'extension du verger kenyan, du fait de l'absence de recensement agricole fiable et de l'extrême difficulté d'estimer les importantes surfaces détenues par de très petits producteurs, son fort développement ne fait aucun doute. Pour preuve, le pays a changé d'envergure à l'export, avec des volumes passés d'environ 20 000 t au milieu de la décennie à plus de 70 000 t en 2018, et talonne désormais l'Afrique du Sud. L'avocatier reste un « money tree » dans un contexte de baisse de rentabilité et de grande instabilité des marchés du café et du thé, deux des grandes cultures export traditionnelles du pays. Facile d'accès au niveau technique, la production se développe chez les très petits producteurs, qui bénéficient par ailleurs d'incitations à la plantation de la part de l'État ou d'ONG (distribution gratuite de plants dans certaines zones par exemple). De même, la croissance des surfaces se poursuit chez le leader du secteur, Kakuzi (+ 100 ha par an, portant le verger à 700 ha en 2018), alors qu'un nombre croissant de groupes agroalimentaires du pays continue d'investir dans des plantations commerciales d'envergure variable. Globalement, le rythme annuel de croissance serait compris dans une large fourchette allant de 500 à 1 000 ha.

Brésil

La croissance du « petit » verger brésilien s'accélère

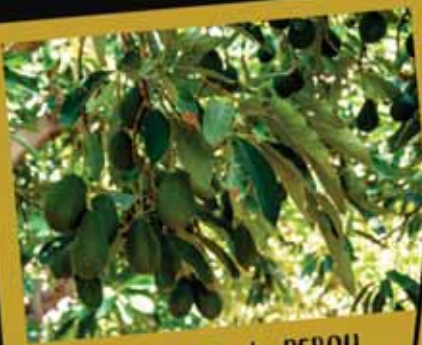
La dynamique de croissance du secteur s'accélère aussi au Brésil depuis 2018. Le verger reste modeste (estimé à environ 1 500 ha en 2018), mais il s'accroît rapidement. Le leader du secteur, Jaguacy, continue de développer sa capacité de production via ses propres vergers ou ceux de ses producteurs associés (+ 200 ha par an environ). Par ailleurs, de nouveaux acteurs entrent dans la filière, grâce notamment à l'accroissement de l'offre de plants. Ces nouvelles plantations sont majoritairement petites (moins de 50 ha) ou moyennes (50 à 100 ha), à l'exception d'une structure de taille plus importante mise en place par un investisseur étranger. Globalement, le rythme annuel de plantation serait passé à environ 700 à 750 ha (contre 200 à 300 ha par an avant 2018). La zone de production tend à s'étendre, les producteurs ne ciblant plus uniquement le pôle historique de culture des provinces de São Paulo et du Minas Gerais, mais aussi le Paraná et Bahia.

Tanzanie

Croissance des surfaces et rationalisation du modèle de production

Tout comme le Brésil, la Tanzanie fait encore partie des acteurs mineurs du marché. Néanmoins, la production va s'accroître très sensiblement dans les années à venir. Dans le nord, au pied du Kilimandjaro, le principal producteur-exportateur du pays, Africado, continue de développer sa capacité de production, alors que les vergers des autres producteurs de la région montent en puissance. La zone compterait désormais environ 550 à 600 ha. Par ailleurs, le nouveau pôle de production de la région d'Iringa va commencer à entrer progressivement en production (environ 400 à 450 ha). Enfin, l'activité reprend dans la région du Mont Rungwe, avec la remise à flot de Rungwe Avocado Company. Elle compterait environ 60 ha de vergers commerciaux et des surfaces difficiles à estimer – mais non négligeables – de très petites structures de production (200 à 300 ha). Autre mouvement important, le pays renforce son modèle de production, son verger reposant désormais très majoritairement sur des plantations de type commercial d'extension significative (30 à 80 ha dans la plupart des cas, à l'exception d'Africado qui dispose de surfaces plus importantes). Un gage important de meilleure maîtrise de la qualité ! La croissance du verger devrait se poursuivre et même s'accélérer. Trois projets de taille importante (150 à 500 ha, répartis entre le sud et le nord) sont à l'étude ou ont démarré.





Vergers à Canete, PEROU

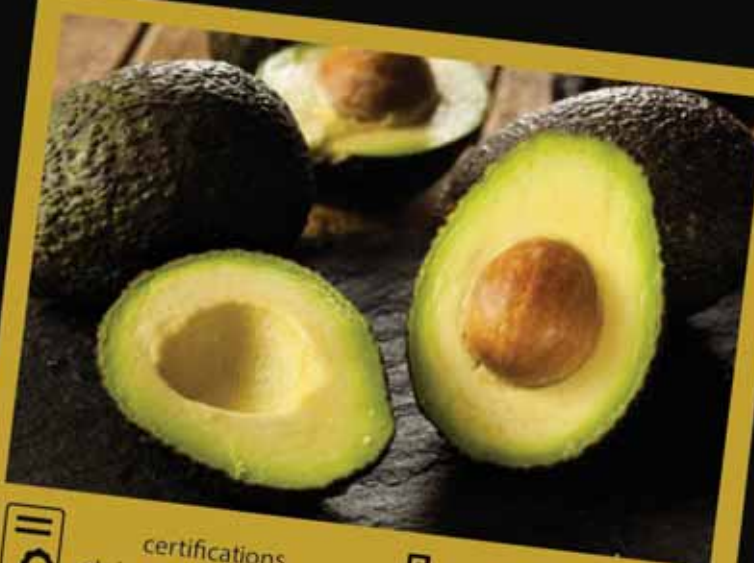


Antonia, productrice à Higuclas, CHILI



Nos vergers, Jalisco, MEXIQUE

PARCOURIR LE MONDE ET EN SELECTIONNER LE MEILLEUR



certifications
globalGAP et ISO 22000



fermeté contrôlée par
la technologie Sinclair



12 000 t d'avocats



9 000 t d'avocats
affinés

PRODUCTEUR

IMPORTATEUR

MURISSEUR

DISTRIBUTEUR

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



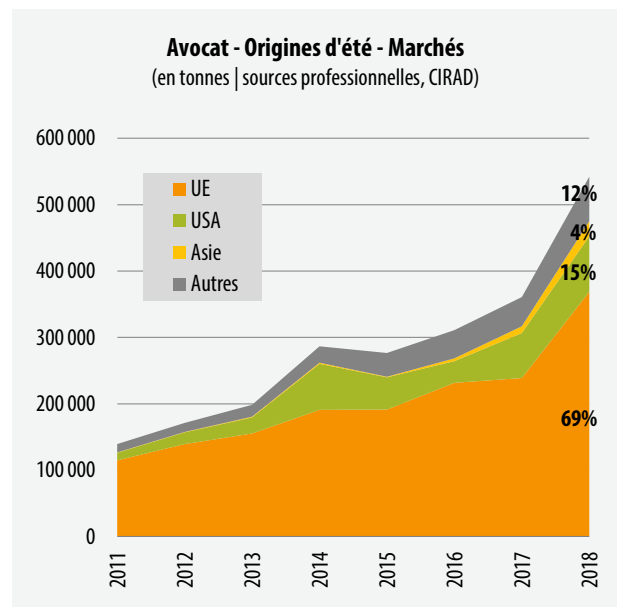
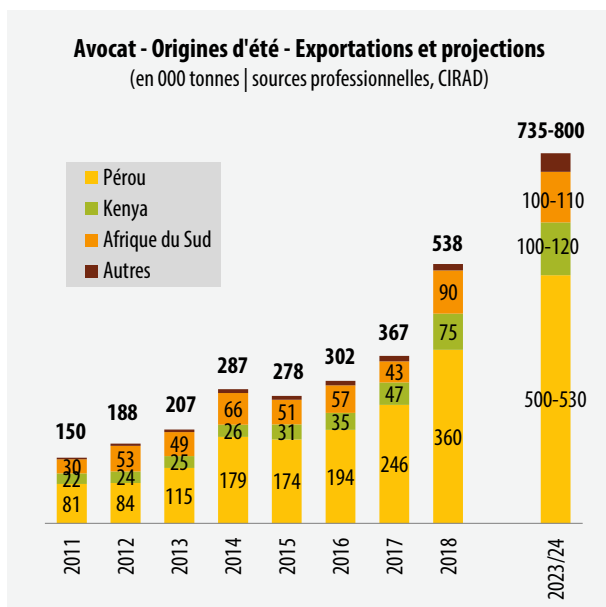
www.azfrance.fr
contact@azfrance.fr





Des volumes globaux en forte progression

Les surfaces actuellement en culture permettent de réaliser une projection très approximative du potentiel export cumulé de ces origines à l'horizon cinq ans, en extrapolant la production des jeunes vergers qui ne sont pas encore en production ou qui ne sont pas à pleine maturité (ou en prolongeant la tendance actuelle des exportations pour le Kenya, faute de données de surface). Ces volumes devraient être de l'ordre de 735 000 à 800 000 t, contre 540 000 t durant l'exceptionnelle saison 2018 et 350 000 t durant la saison 2017. La marge d'erreur est bien sûr significative. Le cas du Kenya pose notamment problème. De plus, la part des volumes absorbés par les marchés locaux pourrait évoluer dans ce laps de temps (hypothèse de quasi-stabilité de leur part marché choisie dans cette projection, soit une poursuite de la croissance en Afrique du Sud et une quasi-inexistence dans les autres pays). Cependant, malgré ces réserves, il apparaît clairement que les volumes additionnels, qui seront proposés sur le marché international par ces cinq origines, seront en forte progression par rapport à ceux actuellement commercialisés. Cette croissance importante renforce les recommandations relatives à un besoin accru de promotion du produit et à l'ouverture de nouveaux marchés, présentées dans l'article « Projection de consommation dans l'UE-28 » dans ce même numéro de FruiTrop ■



Avocat – Projection des surfaces et du potentiel export

	Surfaces en 2018	Potentiel export estimé en 2023	Croissance du verger
Pérou	31 000 ha	500 000 à 530 000 t	2 500 à 3 000 ha en 2019, puis 1 500 ha par an
Afrique du Sud	17 500 ha	100 000 à 110 000 t*	1 000 à 1 500 ha par an
Kenya	?	100 000 à 120 000 t	500 à 1 000 ha par an
Brésil	1 500 ha	20 000 à 22 000 t	700 à 750 ha par an
Tanzanie	1 200 à 1 400 ha	15 000 à 20 000 t	300 à 400 ha par an
Total		735 000 à 800 000 t	

* Marché local : 40 % de la production | Sources professionnelles, CIRAD



IX WORLD AVOCADO CONGRESS
- C O L O M B I A -

SEPTEMBER 23 to 27

PLAZA MAYOR - CONVENTION CENTER
MEDELLIN - 2019

¿How can your company be part of this unique event?



AvoTalks

Specialized conferences focused on industry topics.

If you are a company eager to share your knowledge with the specialized audience of the congress, the AvoTalks are a perfect option for your brand.

Avolab

New products and developments in nutraceutical and cosmetic practices.

This space is for companies that are developing products from the benefits of avocado, looking for new suppliers or wanting to open new markets.

AvoTaste

Networking lunches.

All our attendees gather together in a big networking lunch every day, sitting with colleagues and making new business connections. Your company can be the sponsor of these business opportunities.

AvoSolution

Specialized solution centers.

Be the expert as one of the leading companies in the avocado industry sharing your knowledge and expertise with the congress guests.

¿Interested in positioning your brand?

A unique opportunity, only every 4 years, all the players of the avocado industry in one place.

Contact us (+57-4) 313 754 37 80 info@worldavocadocongress.co / lana@agrofuturo.com.co

Platinum Sponsors



Gold Sponsors



Silver Sponsors



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

Organized by:



Avocat

Bilan campagne hiver 2018-19

Des volumes proches de ceux de 2017-18, mais beaucoup plus concentrés dans le temps

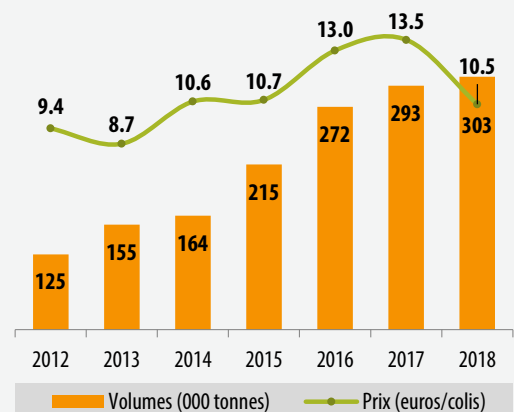
par **Eric Imbert**, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr

Les chiffres professionnels permettent de tirer un premier bilan de la saison d'hiver 2018-19. L'approvisionnement global n'a finalement été que très légèrement supérieur à celui de 2017-18, vraisemblablement compris dans une fourchette de 305 000 à 315 000 t (contre un peu plus de 300 000 t). Comme prévu, l'offre méditerranéenne a été importante, des volumes records d'Espagne et surtout d'Israël compensant largement le très net repli du Maroc. Par ailleurs, la Colombie a confirmé son entrée dans le peloton des principaux fournisseurs du marché, avec des volumes qui seraient compris entre 35 000 et 40 000 t, la qualité restant parfois hétérogène pour une partie significative de l'offre malgré des progrès sensibles. Cependant, les arrivages des deux principaux fournisseurs sud-américains du marché ont été inférieurs aux prévisions. C'est le cas pour le Chili, les exportateurs faisant peser le déficit de production sur l'UE-28 plutôt que sur les États-Unis et les marchés de diversification d'Asie ou d'Amérique du Sud. Le recul est encore plus notable pour le Mexique malgré l'abondance de la production, mais la cause est à chercher du côté de la variable prix. Si notre indicateur moyen de campagne conserve un très bon niveau en dépassant légèrement 10 euros/colis, il accuse néanmoins une baisse majeure par rapport aux deux dernières saisons. Pourquoi une telle « contre-performance », alors que l'offre n'a finalement que très peu progressé ? Une analyse fine de la répartition des volumes dans le temps s'impose. Elle montre que la campagne d'hiver a été amputée de près de quatre semaines de commercialisation, la prolongation de la saison d'été ayant retardé son démarrage (28 semaines de campagne, contre 32 les autres années). Un scénario qui risque fort de se reproduire lors des campagnes à venir vu les perspectives de développement des productions péruvienne, sud-africaine et kenyane, même si la saison 2019 fera exception ■



© Guy Brehner

Avocat - UE-28 - Approvisionnement des principales origines et prix import moyen en saison d'hiver
(sources : douanes, CIRAD)



Avocat – Union européenne – Importations en provenance des principales origines en saison d'hiver

en tonnes	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19*
Chili	41 074	62 968	42 797	78 244	90 138	92 467	88 000
Israël	35 175	42 844	46 086	34 995	56 600	41 567	70 000
Espagne	38 500	36 700	50 600	37 700	55 200	48 600	55 500
Mexique	9 085	6 293	12 918	45 593	36 884	60 993	47 000
Colombie	486	1 142	3 740	11 189	24 024	28 000	35 000
Maroc	840	4 766	7 798	7 115	9 552	21 746	7 000
Total	125 160	154 713	163 939	214 836	272 398	293 373	302 500

* Estimation | Source : Eurostat

Au Cœur de l'Avocat !



MEHADRIN INTERNATIONAL . 696 chemin du Barret, ZA du Barret
13 160 Chateaurenard . France production mondiale
Tel. +33(0)4 32 60 62 90 . Fax. +33(0)4 90 24 82 54
benchadod@mehadrin-inter.com . www.mtex.co.il

**mehadrin**
Growers at heart

Avocat

Perspectives de consommation dans l'Union européenne

La fin de l'âge d'or ?

par **Eric Imbert**, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr

« Les arbres ne montent pas jusqu'au ciel ». Les professionnels de l'avocat ne doivent pas l'oublier, malgré une dynamique de marché qui reste aujourd'hui encore époustouflante. Face à une production mondiale elle aussi en forte croissance (cf. FruiTrop 259), il est important de se poser la question des perspectives de la demande. FruiTrop vous propose son approche pour le marché communautaire.

© Eric Imbert

 **RG**

Reyes Gutiérrez

fruits tropicaux

SAINS X NATURE



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

www.reyesgutierrez.com

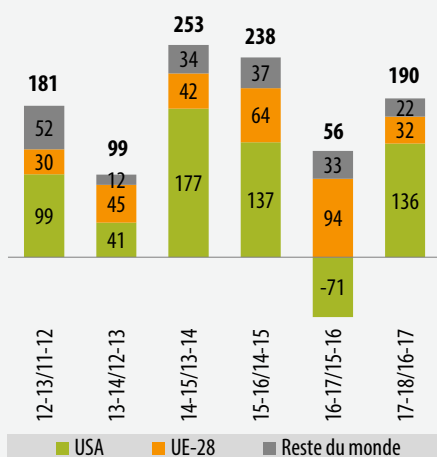


L'UE-28 et les États-Unis, marchés à scruter en priorité

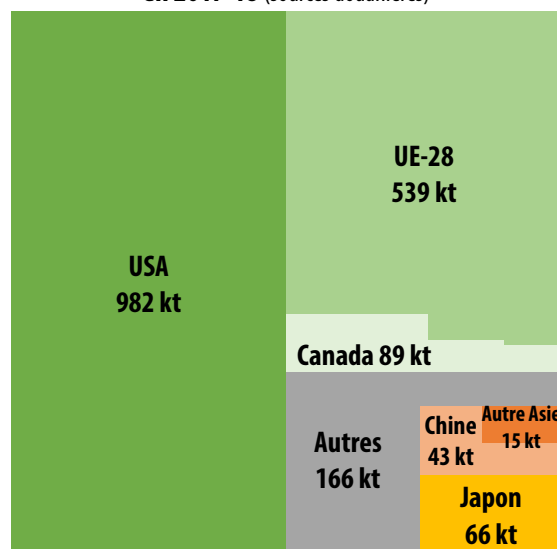
Si certains marchés de diversification, comme la Chine, émergent, les États-Unis et l'Union européenne restent à scruter en priorité. En effet, ce sont les principaux moteurs du commerce mondial de l'avocat et ils le resteront à l'horizon quatre à cinq ans. Un chiffre permet de s'en convaincre : ces deux piliers du commerce mondial étaient encore à l'origine de 85 à 90 % de la croissance des échanges ces dernières années.

Avocat - Croissance du marché mondial et détail par grand marché

(en 000 tonnes | sources douanières)



L'avocat, des importations mondiales de 1 900 000 t en 2017-18 (sources douanières)



Avocat – Europe – Projection de la croissance de la consommation

	2018*		Croissance annuelle 2013-2018	Coefficient de détermination/modèle linéaire égal à la croissance annuelle
	Volume consommé (t)	Consommation par habitant (kg)		
France	135 222	2.05	10 %	0.94
Royaume-Uni	110 549	1.72	23 %	0.98
Allemagne	79 000	0.98	25 %	0.93
Espagne	48 600	1.05	26 %	0.91
Est de l'UE-28	44 310	0.44	26 %	0.88
Pays-Bas**	28 150	1.68		
Suède	20 800	2.17	≈ 0 de 2013 à 2017	
Italie	20 250	0.33	29 %	0.98
Suisse	15 322	1.82	14 %	0.97
Danemark	15 530	2.77	≈ 0 de 2015 à 2017	
Norvège	12 779	2.51	≈ 0 depuis 2015	
Belgique	12 766	1.14	17 %	0.85
Autriche	8 600	1.01	17 %	0.99
Grèce	7 376	0.67	8 %	0.86
Finlande	7 960	1.45	5 %	0.78***
Portugal	7 000	0.67	18 %	0.44
Irlande	6 962	1.51	16 %	0.97
Total	581 176	1.12	16 %	1.00

* Extrapolation construite sur la période de janvier à novembre | ** Marché difficile à estimer (point d'entrée). Considéré comme mature dans la projection | *** 0.90 hors "accident" de 2018 | Source : Eurostat / Elaboration : CIRAD-FruiTrop

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



Peruvian fruit now in season!

We own 2,600 hectares of premium avocados in premier growing regions of Peru. This access provides us with enhanced supply required to meet your avocado needs.

Our avocados are managed by a worldwide team of experts and brought to market through an integrated global logistics network that is owned or managed by Mission Produce.

Peruvian fruit is available May-September. Place your order today!

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

MPESALES@MISSIONPRODUCE.COM +31 (0) 85 066 28 08 | WORLDSFINESTAVOCADOS.COM @MISSIONAVOCADOS



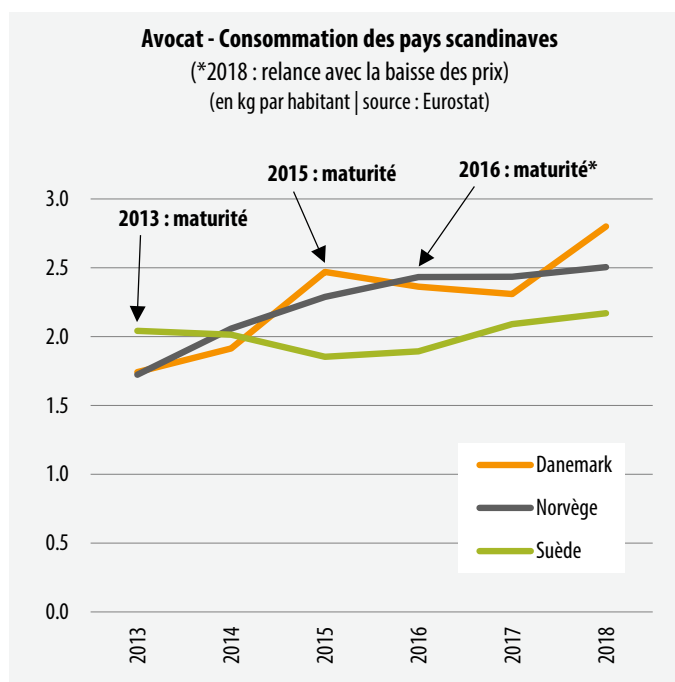
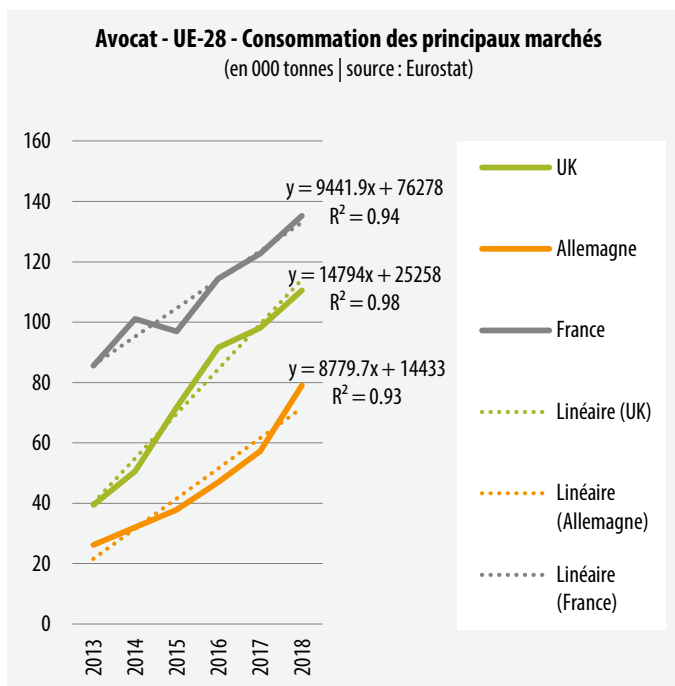


De solides tendances de consommation

Lancer un tel travail de prospective est tentant, car les attentes sont grandes, tellement grandes d'ailleurs qu'elles peuvent donner envie à certains de privilégier le résultat au détriment du sérieux. Si notre Observatoire a décidé d'apporter sa réponse, c'est parce qu'un élément déterminant nous paraît validé : celui de la solidité des tendances de consommation. Pour être plus précis, les marchés de la Communauté européenne ont cru, dans leur quasi-totalité, de manière très régulière et sans accident notable durant la période 2013-2018. Pour utiliser les termes consacrés, leur évolution a suivi un modèle de régression linéaire avec un coefficient de détermination plus qu'excellent (cf. tableau). Ainsi, nous avons pris le parti de prolonger ces tendances sur une période de temps suffisamment limitée pour s'affranchir d'éventuels changements structurels. Certains objecteront que l'approche méthodologique est rustique. On ne peut qu'en convenir, tout en faisant la remarque qu'un modèle simple assis sur des bases solides vaut mieux qu'une pseudo approche scientifique construite sur des données vaporeuses.

Un plafond de consommation à 2.5 kg par habitant, dans le contexte actuel du marché

Nous avons posé une autre hypothèse dans ce travail : celle d'un plafond de consommation à 2.5 kg par habitant et par an (soit environ 1 avocat de calibre 18 par mois). Ce chiffre ne doit rien au hasard : il est issu de l'analyse des volumes absorbés dans les pays les plus consommateurs de l'UE-28, à savoir la Norvège et le Danemark. On observe une tendance au plafonnement de la consommation sur ces marchés sur une période relativement longue (depuis 2016 en Norvège et depuis 2015 au Danemark, avec une exception en 2018 sur laquelle nous reviendrons), malgré leur haut niveau de revenu, la grande variété des modes de consommation et une gamme très segmentée. Nous avons donc considéré que, dans le contexte actuel du marché, c'est-à-dire avec des budgets de promotion du produit encore limités, on devrait observer le même type de phénomène de saturation sur tous les autres marchés de l'espace communautaire. Le niveau choisi (2.5 kg/habitant/an) pourrait même être considéré comme optimiste, la Suède plafonnant depuis 2013 à un niveau proche de 2.1 kg. A noter que notre modèle intègre aussi l'évolution de la population des pays consommateurs, en prenant pour base les projections d'Eurostat.



THE TROPICAL FRUITS REFERENCE IN MOROCCO



PACKFRUIT

Kénitra - Morocco

Tél : + 212 5 22 22 24 88 - Fax : +212 5 22 22 14 96

Email : stationpackfruit@gmail.com

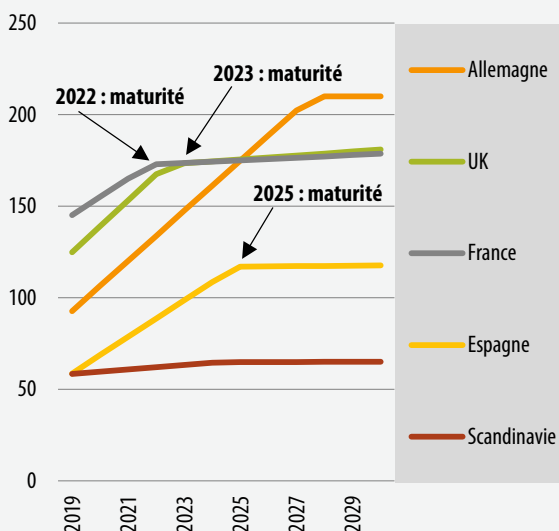




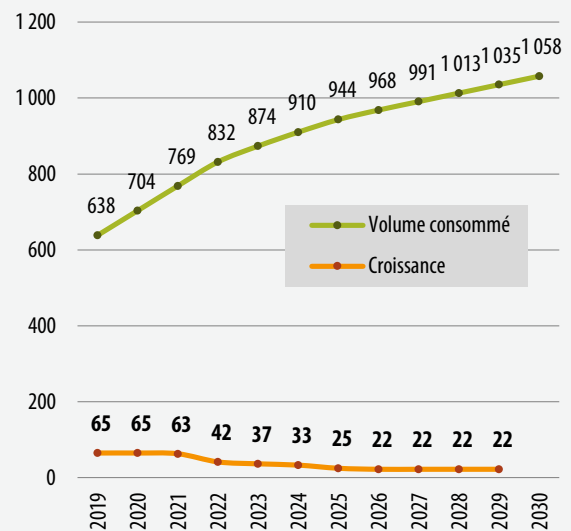
Vers un net ralentissement de la croissance d'ici 2023

Pardon au lecteur pour la longueur de ce préambule méthodologique, mais il est important de comprendre que les résultats qui vont suivre ont été obtenus sous certaines hypothèses et dans le contexte actuel de marché. Une tendance générale se dégage clairement, celle d'un net ralentissement de la croissance à l'horizon 2023, soit d'ici cinq ans (période pour laquelle nos hypothèses restent valides). Le marché communautaire ne croîtrait plus que d'environ 40 000 t par an en 2023, contre près de 65 000 t par an entre 2019 et 2022. Ce phénomène est lié à l'arrivée à maturité (2.5 kg/habitant/an selon notre postulat) de deux des principaux moteurs actuels du marché que sont la France (2022) et le Royaume-Uni (2023). Il est amplifié par une tendance similaire à la saturation d'un pays consommateur plus mineur comme la Suisse (2022). Le tassement se poursuivrait en s'accroissant de manière très prononcée entre 2024 et 2026, avec l'arrêt de la croissance en Finlande (2024), en Espagne (2025) et en Belgique (2027). Les chiffres de notre projection donnés à titre indicatif, car nous touchons les limites de notre travail à cette échéance, tablent sur une augmentation annuelle de la consommation passant de 35 000 t en 2024 à 23 000 t en 2026. Après 2027, les seuls grands marchés encore en croissance seraient l'Allemagne, les pays de l'Est et l'Italie, générant une dynamique annuelle de l'ordre de 20 000 t.

Avocat - UE-28 - Projection pour les grands marchés
(en 000 tonnes | source : CIRAD)



Avocat - UE-28 - Projection de la consommation
(en 000 tonnes | source : CIRAD)

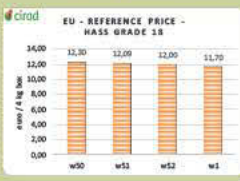


EUROPEAN MARKET— Overview

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

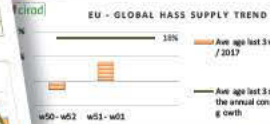
Global European supply—Detailed by sources

Origin	Grade	1st 3 weeks (2017/2018)	Description	Total supply 2017/18 (t/box)	Comparison with season 2016/17 (%)
Chile	Hass	+ 23 %	Steady volumes, better looking ahead of others.	10 468 000	+ 22 %
Mexico	Hass	+ 67 %	Increasing volumes due to the arrival of delayed vessels.	1 035 000	+ 7 %
Spain	Hass	- 17 %	Increasing volumes of Hass, but with a low average quality (smaller size, fewer blemishes).	1 020 000	- 6 %
Colombia	Hass	-	Functional structure of Hass and stable quantities.	-	+ 23 %

Retail prices—FRANCE



Global European supply—w 01



LEVEL OF STOCKS

Accumulated stocks of all grades. Clearances at competitive prices.

Accumulated supply

Origin	Total year 2018 (in t on boxes)	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 raising ahead of schedule with an overall average preference rate for 2018/17, the mass range volume being the fastest p in this context, the Chilean volumes 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 Morocco should benefit from an on-imp aftermath during season 2017/2018 that volumes should be higher than 2016/17. However, this will not be sufficient to offset the loss of other Mediterranean sources. Indeed, only Spain is suffering from an off-peak aftermath and should exhibit a decrease by 20% compared to 2016/17 season.

Global European supply

Origin	Level	Observations
Chile	H	Slight rise ahead of schedule
Mexico	M	Highly volatile (high quality, small lot, better looking)
Spain	M	High quality of Hass, but with a low average quality (smaller size, fewer blemishes)
Colombia	M	Stable volumes

Import prices in Europe (FOT)

Origin	Level	Observations
Chile	H	Stable volumes
Mexico	M	Highly volatile (high quality, small lot, better looking)
Spain	M	High quality of Hass, but with a low average quality (smaller size, fewer blemishes)
Colombia	M	Stable volumes

Weekly avocado market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet pertinent

- Prix import détaillés par origine, variété et calibre
- Tendance 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

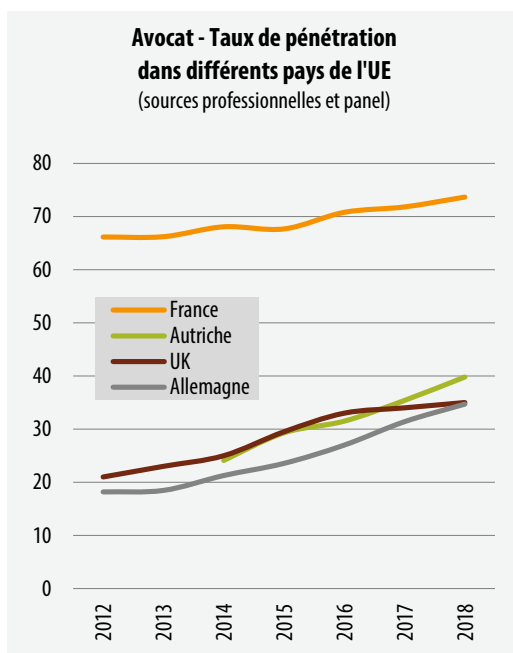
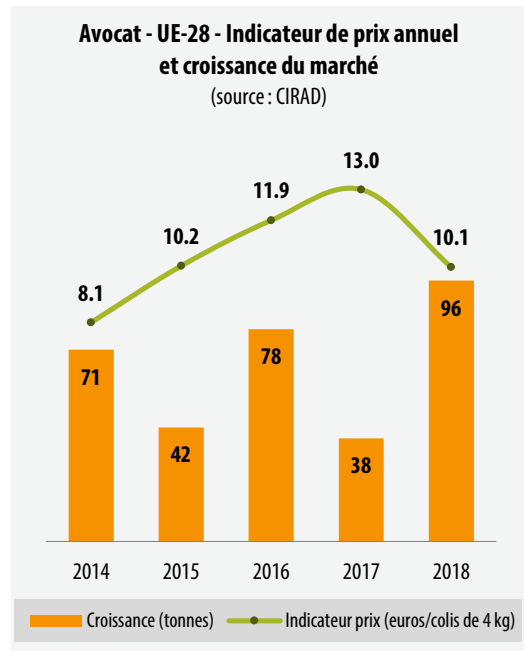
Contact : info@fruitrop.com

ou www.fruitrop.com/ciradshop/subscribe



Quel est l'impact de la variable prix ?

Le modèle simple présenté n'intègre pas la variable prix. C'est évidemment une faiblesse majeure. Les chiffres de 2018 le montrent : la forte baisse du prix moyen de campagne a fait voler en éclats le plafond de verre sur le marché danois où la consommation, figée à 2.3-2.5 kg/habitant depuis trois ans, a bondi de 400 g pour dépasser 2.7 kg. Les effets ont été bien moindres en Norvège (+ 50 g) et en Suède (moins de 100 g gagnés, sur un marché pourtant stabilisé à un niveau de 1.9-2.0 kg seulement). Il faut néanmoins souligner que le contexte de marché a été très particulier durant cette année 2018. L'explosion de l'approvisionnement de plus de 130 000 t durant la seule campagne d'été (alors que la croissance moyenne était plutôt de l'ordre de 65 000 t sur l'année entière) a provoqué une baisse majeure des cours de près de 3 euros. Un tel choc de prix a vraisemblablement poussé le modèle au-delà de ses limites. Si la tendance à une accélération du rythme de croissance de l'approvisionnement est bien structurelle, elle ne devrait pas prendre les proportions connues en 2018. On peut supposer que, dans un contexte de hausse plus progressive de l'approvisionnement, le recul des prix tendrait à rehausser légèrement le plafond de verre, mais tout en accélérant aussi le mouvement de croissance du marché. La projection d'une baisse de croissance à moyen terme resterait donc tout à fait valide.



Un besoin urgent de renforcer la promotion en Europe

Cette projection a été réalisée dans un seul but : faire en sorte qu'elle ne se réalise pas ! Pour cela, il faut relever le plafond de consommation de l'UE-28, que nous avons situé à 2.5 kg/habitant/an. Des efforts de promotion accrus doivent être réalisés dans deux directions. Il faut séduire de nouveaux consommateurs, en continuant notamment de travailler l'axe santé/super fruit, car l'avocat a des atouts dans ce domaine. La marge de progression est importante, le taux de pénétration du produit restant très bas sur certains marchés. Il faut parallèlement essayer d'accroître la fréquence d'achat, en promouvant des modes de consommation diversifiés de ce fruit aux multiples usages. La WAO est l'outil naturel pour porter et organiser ces promotions, mais il doit être renforcé. Avec moins de 3 millions d'euros en 2019 pour les 500 millions de consommateurs potentiels que compte l'espace communautaire, son budget reste plus de vingt fois inférieur à celui de son homologue des États-Unis (le HAB), alors que la population du pays

est d'environ 320 millions d'habitants. Tous les exportateurs, et en particulier ceux des pays où le verger se développe à un rythme de plus de 1 000 ha par an, et qui ciblent largement l'Union européenne, comme le Mexique (Jalisco), le Pérou, la Colombie et l'Afrique du Sud, doivent bien le comprendre. Les programmes de promotion doivent cibler non seulement les marchés où la consommation reste faible (Allemagne et Italie notamment), mais aussi les grands marchés où relever le plafond de consommation de quelques centaines de grammes peut engendrer des volumes importants (France, Royaume-Uni, pays scandinaves). Il faut néanmoins souligner que communiquer davantage, c'est aussi exposer encore plus l'avocat aux controverses dont il a déjà fait l'objet ces dernières années. La WAO doit donc mener à bien les études lui permettant de disposer d'éléments factuels afin de faire front face à ces critiques.



HAB-CIRAD

Un partenariat gagnant pour l'avocat Hass

Le CIRAD, au travers de son Observatoire des marchés (www.fruitrop.com), et le Hass Avocado Board (HAB – hassavocado.com) ont signé un partenariat en vue d'améliorer le recueil d'informations et l'analyse des capacités de production d'avocat Hass et des marchés de destination. La demande pour le Hass continue de croître aux États-Unis et dans le monde entier. C'est pourquoi les acteurs du secteur ont besoin de prévisions de production et de marchés fiables qui permettront à la filière avocat des États-Unis de s'adapter sereinement aux évolutions actuelles et à venir.

Les données et analyses développées dans le cadre de ce partenariat seront mises à la disposition de l'industrie de l'avocat toute entière sur le site www.hassavocado.com. Elles permettront aux acteurs de la filière de prendre des décisions stratégiques afin de maintenir et de développer le marché de l'avocat aux États-Unis. Ces informations sur les potentiels d'approvisionnement actuels et futurs permettront à l'industrie de mieux appréhender les relations entre la disponibilité d'avocats dans les principales zones de production et la demande actuelle et à venir. De plus, ces projections permettront aux groupes industriels de définir des plans et programmes appropriés pour promouvoir les avocats provenant des sources actuelles et de nouvelles origines.



OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENTS AGRICOLES AU PORTUGAL DANS LE SECTEUR DES AGRUMES ET DE L'AVOCAT

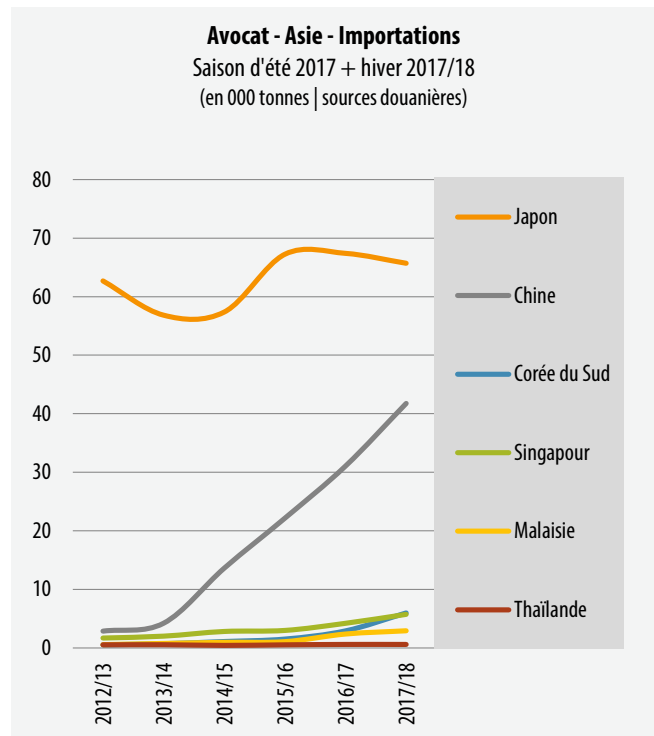
DEUX EXPLOITATIONS AGRICOLES SÉPARÉES DE 4 KILOMÈTRES

- 250 ha et 400 ha
- Ouvert à l'investissement en propre ou en joint-venture
- Appui technique et équipement pour la mise en valeur du terrain fournis si nécessaire
- Prise en charge de la gestion de l'exploitation possible également
- Disponibilité illimitée en eau de qualité, via les canaux traversant les propriétés
- Climat tempéré
- Sols sableux de 50 cm à 1 m couvrant une couche profonde plus lourde
- Bon potentiel pour la mise en place de cultures biologiques
- Calendrier de production pour l'avocat de novembre à mai
- Culture possible de variétés précoces de petits agrumes, citrons et oranges tardives de type Valencia

**Pour plus d'information, contactez SVP Cristina Fayos
en anglais, portugais ou espagnol par mail cfayos@eurocitros.com**

Travailler au développement des marchés de diversification

Parallèlement, il faut aussi continuer à travailler au développement des marchés de diversification. L'Asie est évidemment un axe majeur. Malgré une situation économique toujours fragile, la consommation du Japon, principal marché de la zone, peut-elle décoller des 500 à 550 g/habitant/an où elle stagne depuis 2012-13 ? La question est posée. Par ailleurs et surtout, il faut faire en sorte que les relais de croissance des autres marchés d'Asie qui émergent (Chine bien sûr, mais aussi Corée du Sud, Singapour, Malaisie, etc.) expriment leur important potentiel avec une dynamique accrue. Si l'on en croit notre évaluation de 2017-18, les marchés d'Asie hors Japon ne représentaient que 75 000 t, avec une dynamique de croissance annuelle très régulière depuis 2014-15 de seulement 15 000 à 20 000 t par saison (contre respectivement 65 000 t/an dans l'UE-28 et 75 000 t aux États-Unis en moyenne ces quatre dernières années). Il faut aussi rester lucide sur le potentiel réel de ces marchés à moyen terme, en particulier pour les origines sud-américaines. Les temps de transport, d'au moins 25 jours entre le Pérou et la Chine ou le Japon par exemple, sont et resteront des handicaps majeurs. Ils seront un challenge permanent et raccourciront la fenêtre commerciale en fin de saison, les marchandises avec un taux d'huile élevé ne pouvant supporter des temps de transport aussi longs.



Des pistes à creuser au niveau local dans les pays producteurs, tant en avocat frais que transformé

Par ailleurs, les marchés locaux des pays producteurs sont aussi des axes de développement importants. Le Chili a montré l'exemple : l'excellent travail du Comité de Palta a permis de construire un pôle de consommation de 65 000 à 70 000 t, absorbant environ un tiers de la production du pays. Un travail similaire est en cours en Afrique du Sud et au Pérou, sous la houlette de la SAAGA et de Prohass. Par ailleurs, le marché de la transformation, encore peu développé aujourd'hui, ne doit pas être négligé.

Investir davantage dans la promotion

L'âge d'or du marché de l'avocat, celui où l'on pouvait planter sans se soucier du débouché, semble désormais révolu. Même si les chiffres présentés dans cette étude peuvent être discutés, la tendance à un ralentissement de la croissance du deuxième marché mondial à l'horizon quatre à cinq ans apparaît clairement. Tous les opérateurs de la filière doivent prendre leur avenir en main, en continuant de travailler au développement des marchés de diversification et surtout en décidant d'investir plus massivement dans la promotion du produit, notamment en Europe. Ils en ont aujourd'hui encore les moyens et le temps. Dans le cas contraire, la relance de la consommation se fera principalement via des ajustements de prix, processus autrement plus risqué et consommateur de valeur ajoutée ■

Votre spécialiste de la culture de l'avocat au Brésil



Tatiana Cantuarias-Avilés

Avocado Crop Advisor and Researcher

Tél : +55 (19) 98143 6553

tatiana.cantuarias@gmail.com

RICHARD NELSON CONSULTING

Contrôleur Qualité Fruit et Consultant Indépendant

Contrôle qualité

- Contrôle qualité fruits et identification des défauts
- Diagnostic (recherche approfondie depuis l'avant-récolte, via l'emballage et le transport, jusqu'à la réception client et le stockage)
- Rapport exhaustif et rapide
- Mûrissement indépendant d'échantillons de fruits pour le suivi qualité, la rétro-information et le recueil de données



Tél. portable :
+33 (0)6 61 57 42 41

E-mail :
richard.nelson@sfr.fr

Skype :
richardmnelson

Conseil technique

- Recommandations pour l'amélioration de la qualité des fruits
- Analyse et interprétation en saison et post-saison des données de qualité des fruits
- Amélioration des procédures de contrôle qualité
- Formation et audit du personnel Contrôle Qualité des centres de réception
- Rédaction de manuels et de documentations techniques
- Révision et traduction de documents techniques (anglais / français)

Un dossier préparé par
Denis Lœillet

Sommaire

- p. 64 Bilan d'approvisionnement de l'UE : une pluie de records pour le meilleur et pour le pire en 2018
- p. 74 Approvisionnement de l'UE en 2018 : le détail par groupes d'origines
- p. 77 Consommation européenne : toujours aussi dynamique
- p. 78 Marché en France : tous les feux sont au vert
- p. 80 Marché en Chine : petit décollage
- p. 81 Marché au Japon : une performance à saluer
- p. 82 Marché aux USA : stagnation
- p. 83 Marché en Russie : une consommation toujours à la hausse
- p. 84 Statistiques mondiales
- p. 86 Défauts de qualité
- p. 90 Maladies et ravageurs

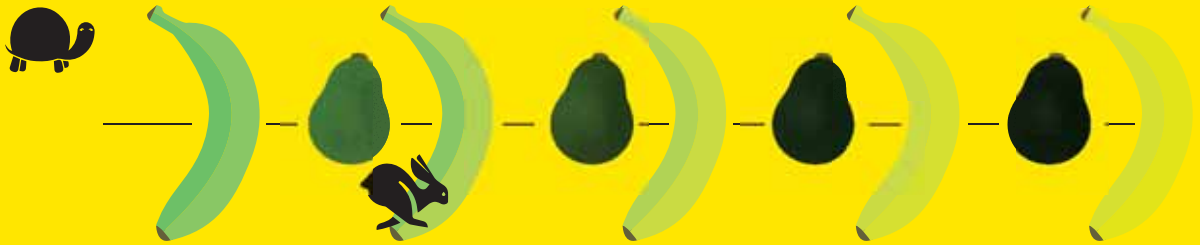


Banane

Banane

Banane

Rien ne sert
de courir,
**il faut mûrir
à point**



CONCENTRÉ
DE SATISFACTION

Chaque jour, nous choisissons pour vous la bonne qualité, la bonne quantité, la bonne maturité des produits dans des conditions de services toujours respectées, grâce au savoir-faire et à l'engagement des équipes SOLY. Ainsi nos produits franchissent la ligne d'arrivée toujours conformes à vos attentes.

WWW.SOLYIMPORT.COM

Conception : J'article

Banane

Bilan d'approvisionnement de l'UE

Une pluie de records pour le meilleur et pour le pire en 2018

par **Denis Loeillet**, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr



A l'heure où la Commission européenne entame le long processus d'évaluation de sa politique commerciale bananière, le bilan 2018 de l'approvisionnement du marché européen, mais aussi des grands marchés mondiaux d'importation (États-Unis, Russie, Chine, Japon), proposé par FruiTrop revêt une importance toute particulière. En outre, après une année extrêmement difficile sur le front des prix (cf. FruiTrop 262 de janvier 2019), l'éclairage sur les mises en marché (le volume total, le rythme, les origines, etc.) est riche d'enseignements pour une compréhension générale des équilibres et, plus particulièrement, pour tenter de se projeter à court et moyen termes.

© Brigitte Pogam

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



L'EXCEPTION FRANÇAISE

La production de bananes obéit à des règles radicalement différentes d'un pays à l'autre. L'usage des produits phytosanitaires peut varier de 1 à 10, l'écart des salaires de 1 à 30. Certains produits, interdits dans l'Union Européenne, sont autorisés dans les pays tiers. Les droits sociaux les plus élémentaires sont encore souvent bafoués dans les principaux pays exportateurs. A travers le monde, les pratiques les plus vertueuses se confrontent aux moins scrupuleuses.

LA BANANE DE GUADELOUPE & MARTINIQUE, UNIQUE AU MONDE

Dans le respect des normes sociales et environnementales les plus élevées au monde, les normes françaises et européennes, les 600 producteurs indépendants de Guadeloupe et Martinique se battent pour l'agriculture familiale et le modèle coopératif. Pour l'agroécologie, en innovant et en employant les meilleures pratiques agricoles. Pour l'emploi durable, avec 90 % de salariés en CDI. Pour la biodiversité. **POUR VOUS.**



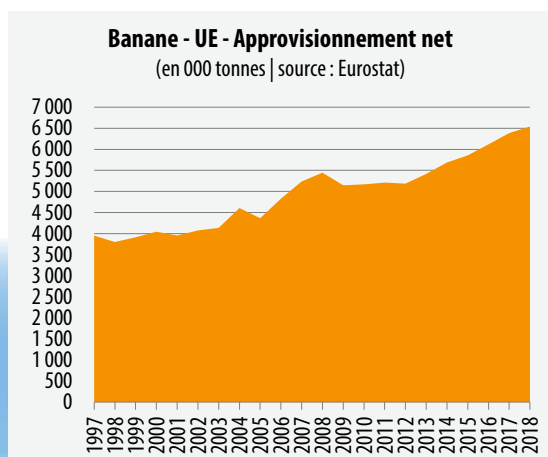
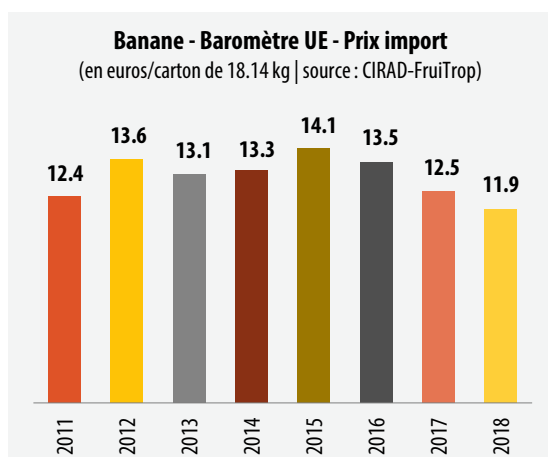
Premier enseignement, certes basique, mais qui va structurer toute la discussion : le marché bananier européen a encore battu un record à la fois des volumes importés (5.9 millions de tonnes), de la consommation en volume et de la consommation par habitant. Le marché européen atteint 6.5 millions de tonnes, ce qui confirme qu'il est la plus vaste zone économique d'importation et de consommation de banane, le deuxième marché étant celui de l'ensemble États-Unis/Canada qui absorbe environ 4.8 millions de tonnes. Viennent loin derrière la Russie, avec quasiment 1.6 million de tonnes consommées, ou la Chine avec 1.5 million de tonnes importées (voir suite du dossier).

Le bananier, l'herbe qui monte jusqu'au ciel

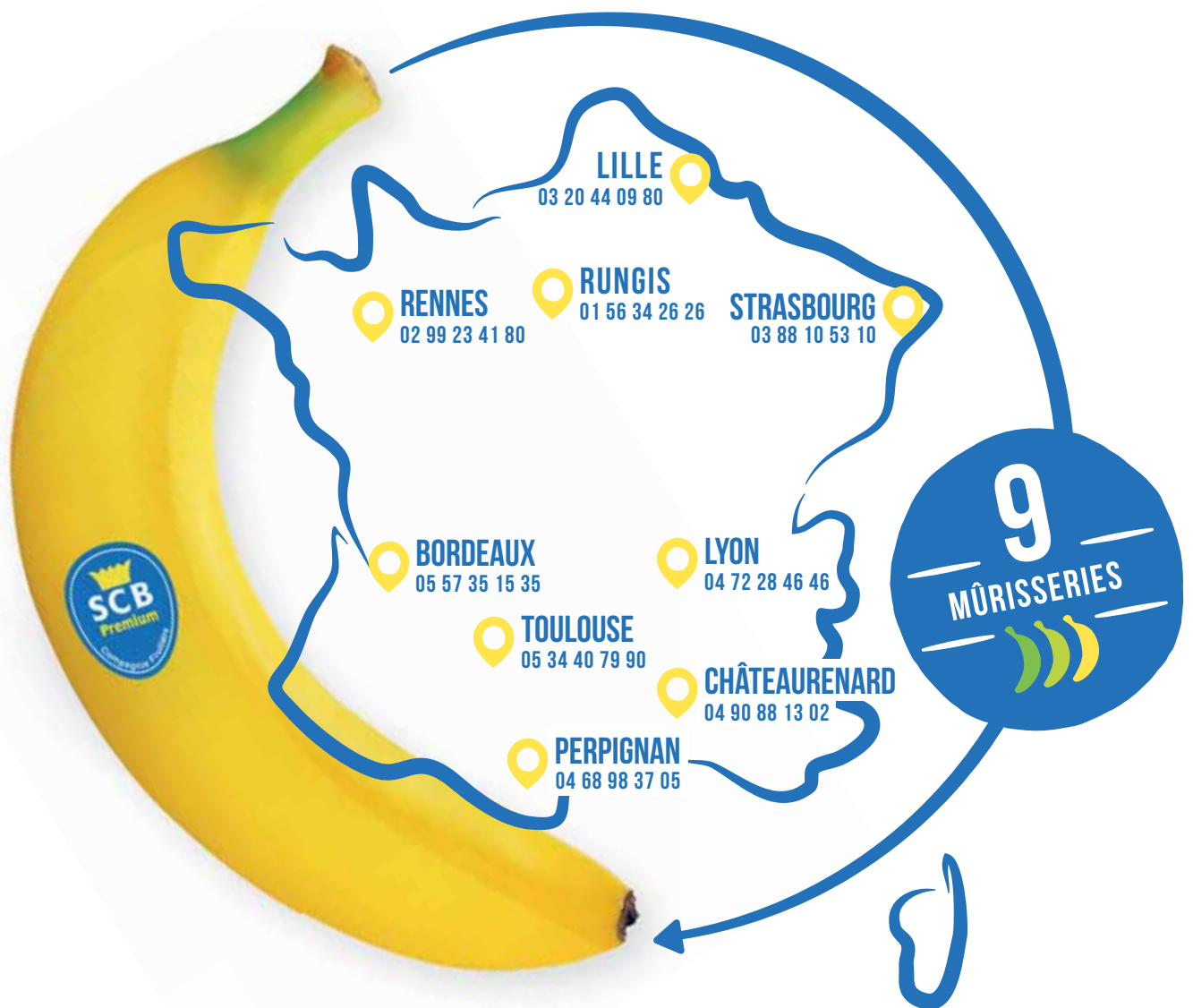
Ce nouveau record en 2018 – qui est un événement en soi – est surtout remarquable par le fait qu'il s'agit du 6^e d'affilé ! Les bananiers montent jusqu'au ciel si l'on en croit la courbe d'approvisionnement. Face à ces chiffres qui semblent délirants, il n'y a qu'une seule question à se poser : quelle est la part du volume additionnel consolidé – c'est-à-dire qui a trouvé ses consommateurs – et la part du volume flottant – c'est-à-dire dont on ne sait s'il sera récurrent ?

Quatre éléments de réponse à cette question qui porte sur l'avenir de ce marché. Le premier est celui de la relation volumes/prix. Nul besoin de longue démonstration pour montrer que le marché absorbe certes davantage de volumes, mais qu'un effet dépressif se ressent sur les prix, au moins au stade importation. Sur les trois dernières années (2016, 2017 et 2018), lorsque l'approvisionnement annuel a augmenté de 2 à 5 %, le prix vert a baissé de 4 à 8 %. Petit rappel (cf. **FruiTrop** 262 de janvier 2019) : depuis le pic de 2015 à 14.1 euros/carton (baromètre UE Cirad), le prix import est passé pour la première fois sous le plancher de 12 euros/carton en 2018. Dans le même temps, l'approvisionnement net est passé de 5.8 à 6.5 millions de tonnes. Hors contexte spécifique (offre concurrente, taux de change, aléas climatiques, etc.) ou dynamique de marché particulière (nous reviendrons sur les marchés d'Europe de l'Est), on devine qu'un point d'inflexion, où la courbe de prix s'inverse, se situerait autour de 6 millions de tonnes.

Le deuxième élément de réflexion porte sur le taux de croissance annuelle du marché européen. Là encore, on remarque une inflexion. Elle s'est produite en 2018. Ce taux, qui s'élevait à un peu plus de 4 % par an depuis 2013, s'est effondré à environ 2.5 % en 2018. Oui, le marché croît encore, mais à un rythme deux fois plus faible. C'est rassurant si c'est le signe d'un atterrissage en douceur du marché et si cela permet de consolider les volumes. C'est très grave si la pression de l'offre ne se relâche pas et que, tout naturellement, le prix continue à jouer la variable d'ajustement, évidemment à la baisse.



UN RÉSEAU PROCHE DE VOUS 90 % DU TERRITOIRE COUVERT EN A/A



CONTACTEZ-NOUS POUR TOUTE DEMANDE | WWW.COMPAGNIEFRUITIERE.COM

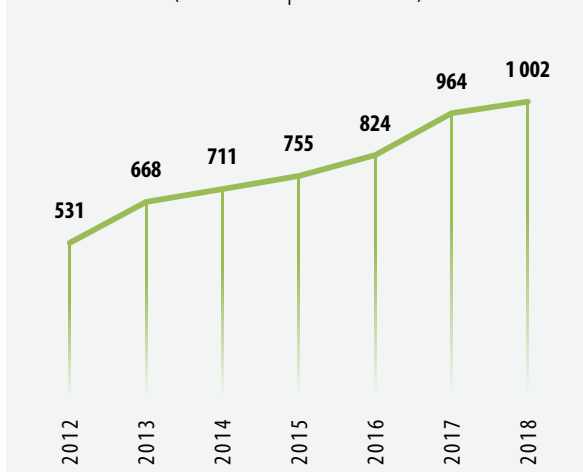


Le troisième élément tient à l'environnement du secteur bananier. En effet, celui-ci n'est pas isolé du reste de l'économie et de l'offre alimentaire, et notamment en fruits frais – ses principaux concurrents. Si la mode est à la sinistrose en pensant que la consommation européenne de fruits frais stagne voire baisse, les analystes de marché consultés estiment qu'au contraire l'offre s'étoffe, tant dans sa composante européenne qu'importée. L'image santé, les tendances vegan et autre « fraîche attitude » en sont en partie responsables. Ajoutons à cela que le potentiel européen de production ou le niveau qualitatif de certains fruits n'ont pas été optimum (exemple en pomme et poire en 2017, abricot en 2016 et 2018, agrumes en 2018 et 2019). La banane, de qualité globalement constante, sort son épingle du jeu, d'autant que l'offre a belle et bien été là. D'autres facteurs, comme la baisse du pouvoir d'achat en Europe, tendraient, année après année, à confirmer que la banane est le fruit du pauvre par excellence.

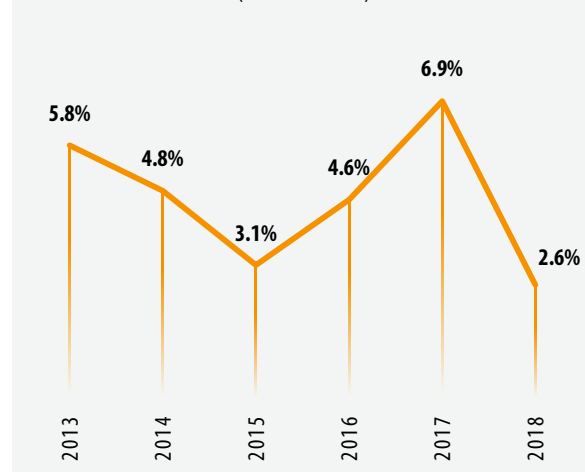
Le quatrième élément concerne les profils de pays consommateurs. Car si l'on regarde dans le détail la consommation européenne, on peut répartir les 28 États membres en trois grands groupes : les pays qui sont en phase de rattrapage de consommation, c'est-à-dire les marchés de l'Est, les marchés dits à maturité mais qui continuent d'augmenter leur consommation par habitant et les vrais marchés à maturité.

Concernant le premier groupe, on peut considérer que la part du volume flottant à l'Est est relativement faible. Puisque nous sommes en phase de rattrapage, considérons que ces volumes sont consolidés. Les treize derniers nouveaux États membres de l'UE ont absorbé 1 million de tonnes de banane en 2018, un record absolu et un doublement depuis 2011. Le taux de croissance annuelle moyen de cette zone entre 2013 et 2018 s'élève à 11 % ! Là encore, attention de ne pas tirer des plans sur la comète. Même si les disparités de consommation entre États semblent énormes (du simple au double entre la Hongrie et la Pologne par exemple), on s'approche en moyenne sur la zone des 10 kg par habitant et par an, soit la moyenne sur la très longue période de la consommation de la vieille Europe. En outre, très sensibles au prix, ces marchés arbitrent rapidement en faveur de l'offre locale constituée de fruits à pépins dont la production explose littéralement, comme en Pologne.

Banane - UE - Importations des 13 nouveaux États membres
(en 000 tonnes | source : Eurostat)



Banane - UE - Taux de croissance annuelle des importations
(source : Eurostat)



*Avec une COMOË,
vous reboostez votre santé*

Importateur Distributeur

Sipef, Belgique

Contact : fruits@sipef.com

+ 32.3.641.97.37

www.sipef.com/bananas.html

Producteur Exportateur

Plantation Eglin **GLOBALG.A.P.**

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

Côte d'Ivoire



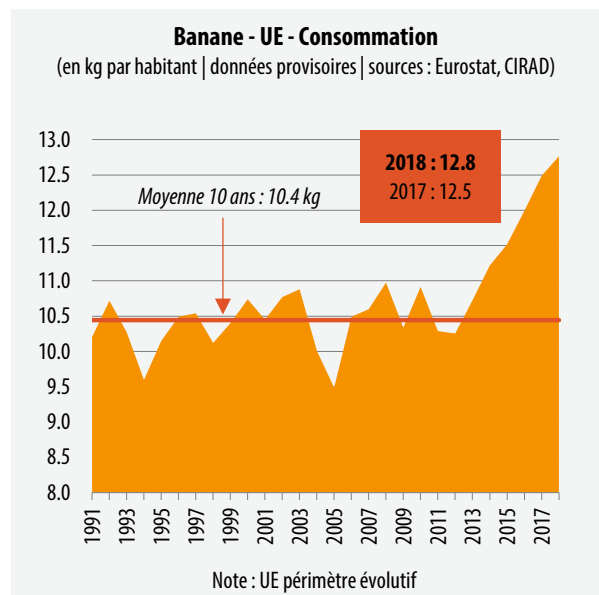


© Guy Fretinier

Un volume sans marché fixe inquiétant

Passons aux pays dits à maturité, mais qui ont eu ces dernières années un accès de fièvre comme la France et l'Espagne. Les structures d'approvisionnement de ces marchés sont relativement différentes. Le marché français a pour caractéristique une très forte diversité d'origines. Sa production nationale en Guadeloupe et Martinique n'est pas majoritaire. Si les origines africaines sont traditionnellement et historiquement même distribuées en France, la nouveauté ces dernières années a été l'explosion de l'offre dollar. Le marché espagnol est aussi très ouvert, mais sa production nationale (aux Canaries) assure toujours une grande part de sa consommation (entre 60 et 70 % selon les sources). Les producteurs canariens continuent de développer auprès des consommateurs ibériques une image de marque très spécifique. Pourtant, origines dollar et ACP exercent au fil du temps une forte concurrence sur l'offre nationale.

France et Espagne consomment entre 10 et 11 kg de banane par habitant et par an, soit 2 à 3 kg de moins que la moyenne européenne. L'augmentation de la consommation dans ces deux pays n'est donc pas seulement conjoncturelle. Là aussi, on peut se dire qu'il y a un petit effet de rattrapage. Mais ces pays producteurs disposent également d'une importante offre en fruits frais et, en cela, il ne faut pas les comparer à l'Allemagne ou au Royaume-Uni. En outre, l'augmentation a été soudaine et même violente. En cinq ans, le consommateur espagnol a ajouté 3 kg de banane à sa liste de course annuelle (chiffre contesté par la profession canarienne)



et son voisin français 1 kg. Au cours de la dernière année, l'approvisionnement net en France a augmenté de 10 % ! L'enjeu est donc bien désormais de faire que ces dizaines de milliers de tonnes de consommation supplémentaire soient consolidées et donc récurrentes d'une année sur l'autre. Autrement dit, le volume « flottant », donc source de perturbation du marché, sera-t-il faible, modéré ou important ?

Le groupe des vrais marchés à maturité est difficile à cerner. On y trouve, par exemple, la Finlande, la Suède et le Royaume-Uni, qui semblent toucher un plafond de verre. Rien d'étonnant à cela car se sont des pays dont la consommation est au zénith européen. C'est moins clair pour la zone d'importation Benelux/Allemagne, qui représente le quart de l'importation européenne (1.5 million de tonnes) et qui affiche un taux de croissance annuelle depuis deux ans très faible de 1 à 2 % par an. L'Italie et l'Irlande sont dans le même cas de figure de ralentissement, voire de léger recul de l'approvisionnement en 2018. Au total, cette zone, certes un peu hétérogène mais dans une dynamique que l'on sent au mieux molle, a représenté plus de 53 % des importations de l'UE à 28 en 2018. Au passage, on pourra noter qu'une politique de prix extrêmement bas n'est pas le remède à l'augmentation de la consommation de banane. Certains de ces pays sont dans ce classement des pays à maturité alors même qu'ils sont connus et même régulièrement montrés du doigt pour appliquer des prix extrêmement bas sans raison de marché.

L'ineptie de la baisse des prix

On peut même aller encore plus loin. L'élasticité prix en banane sur des marchés à maturité est donc... positive. La consommation baisse en même temps que le prix. Ce qui est sans doute contre-intuitif pour les non-avertis, mais qui est logique pour les autres. Baisser le prix d'un produit de base, dont le taux de pénétration est très élevé et dont le prix est déjà très compétitif, n'a jamais permis d'en vendre plus. Bien au contraire. L'industrie du luxe a très tôt intégré ce concept, qu'on appelle l'effet de Veblen. Ce phénomène s'explique généralement par un facteur psychologique lié au signe social que constitue l'achat d'un bien au prix élevé ou par un effet de qualité perçue. La segmentation bio ou équitable, dont les effets sur la santé ou sur l'équité dans la filière sont en constant débat, la banane française enrubannée (vendue au doigt en bouquet), la banane des Canaries, la banane enfant, etc. démontrent parfaitement ce concept. On touche à l'imaginaire plus ou moins fantasmé des consommateurs, on y ajoute parfois un signe distinctif (origine, mode de production, taille, etc.), et on arrive à vendre deux à trois fois plus cher un produit qui, à la base, est le même. A quoi bon massacrer le prix d'un produit déjà ultra compétitif ?

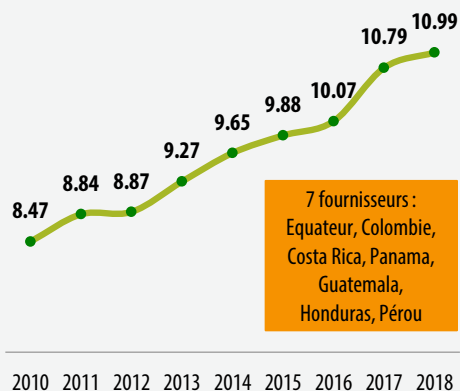
Pessimisme de la raison contre optimisme de la volonté

En résumé, le produit banane se vend bien sur les marchés encore en trapage, mais aussi sur certains marchés que l'on croyait à maturité. D'autres marchés déconsomme au rythme des baisses de prix. On a aussi constaté que le marché rémunérerait bien ses opérateurs amont jusqu'à une barre fatidique et presque funeste de 6 millions de tonnes. Si l'on considère, en étant optimiste, qu'on arrive à stabiliser le volume flottant, il reste quelques grandes inconnues qui tournent toutes autour de l'offre mondiale et du comportement des autres marchés.

Car il ne faut pas se leurrer. La consommation qui augmente n'est pas (seulement) le fait du consommateur. Étrange concept que celui-là, mais qui est en banane une règle de marché. Explication. Le fonctionnement du marché européen est l'illustration parfaite de la loi de Say ou loi des débouchés : toute offre crée sa propre demande ou, plus prosaïquement, tout ce qui est produit est consommé. Peu de faits nous ont été rapportés sur des groupes de consommateurs impatients faisant la queue au rayon fruits et légumes et réclamant au chef de rayon de la banane. En économie planifiée, cela aurait un sens, mais pas dans nos économies libérales européennes. C'est donc la pression de l'offre qui pousse la consommation. A la tête d'un volume en progression, chaque maillon de la filière se dynamise pour sortir plus de quantités. Comme les réflexes sont ancrés, les prix import s'effritent sans grande utilité (cf. exemple de l'Allemagne et du Royaume-Uni) au fur et à mesure que les volumes progressent. Les capacités de mûrissement sont saturées et les cycles sont plus rapides. Bref, il en résulte une plus forte animation de marché, révélant une capacité d'absorption supplémentaire en grande partie insoupçonnée.

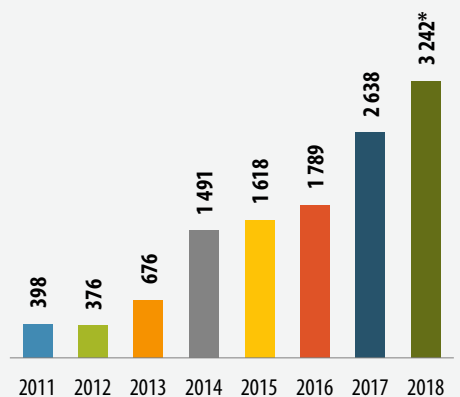
Un indicateur illustre parfaitement cette inflation quantitative. Si l'on cumule depuis 2011 l'excédent d'approvisionnement des six plus grands marchés mondiaux (UE-28, États-Unis, Canada, Russie, Chine et Japon), ces derniers ont absorbé plus de 3.2 millions de tonnes de banane en plus. Et c'est bien l'œuf qui, dans le cas présent, précède la poule. En effet, l'extension des plantations et l'amélioration de la productivité en Équateur et en Colombie, le très haut niveau de productivité retrouvée au Costa Rica, de nouvelles plantations extrêmement productives au Guatemala, etc., ont boosté le potentiel mondial. Entre 2010 et 2018, l'Équateur et le Costa Rica ont augmenté d'un quart leurs volumes vers ces six grands marchés. Le Guatemala fait encore mieux avec une croissance de plus de 80 %. Des acteurs comme le Pérou (+ 184 %), le Honduras (+ 21 %) ou le Panama (+ 21 %), certes dans un registre plus modeste en termes de volume, font aussi preuve d'une croissance très solide.

Banane - UE, USA, Canada, Japon, Chine, Russie
Importations en provenance
des 7 principaux pays fournisseurs
 (en millions de tonnes | source : douanes)



2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018

Banane - Cumul de l'excédent de consommation depuis 2011 du Japon, des USA, de la Russie, de la Chine, de l'UE et du Canada
 (* estimation | en 000 tonnes | source : CIRAD)



2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018





De très sages ACP

Les connaisseurs auront remarqué que l'excédent de l'offre ACP n'a jamais été évoqué. Les fantasmeurs ou les professionnels de la polémique, qui veulent encore faire croire que la production africaine inondera les marchés européens voire mondiaux, devront encore patienter quelques années, si ce n'est éternellement. La question de l'approvisionnement européen sera abordée dans le détail dans la suite de ce dossier, mais retenons quand même un chiffre. La part de marché des origines dollar a grignoté encore 1.5 % pour atteindre un nouveau sommet en 2018 à 75.1 %. La part des ACP passe de 17.2 à 15.9 % et celle de la production communautaire de 9.2 à 9.1 %, marquant ainsi des points bas pour les deux groupes d'origines. Mais l'avantage pour les dollar ne s'arrête pas là car leur part de marché progresse irrésistiblement sur un marché qui explose. En base 100 en 2011, les origines dollar se sont hissées à un indice de 135 en 2018, sur un marché qui est globalement à 125. Le marché progresse vite et la banane dollar va encore plus vite que lui.

Au jeu du « tout ou rien », les dollar raflent donc l'intégralité de la mise. Il y a juste un petit souci. La mise s'appauvrit d'année en année avec, en outre, en perspective la fin des accords commerciaux, donc une reprise potentielle de la baisse des droits de douane à l'importation dans l'UE. On conclura par un dilemme : vaut-il mieux partager à plus nombreux une belle pâtisserie qu'être tout seul à engouffrer un biscuit sec ? Les dollar semblent avoir choisi, avec le risque à terme de rester sur leur faim ■

Banane — Union européenne — Évolution de l'approvisionnement — En tonnes

Année	Type ou origine des bananes			Sous-total	Exports	Approvisionnement net
	Communautaires	ACP	Autres (\$)			
1997	810 537	692 731	2 464 412	3 967 680	16 571	3 951 109
1998	786 232	614 459	2 426 419	3 827 110	26 448	3 800 662
1999	729 303	688 170	2 522 455	3 939 928	27 359	3 912 569
2000	782 176	770 095	2 528 170	4 080 441	35 327	4 045 114
2001	767 268	747 131	2 474 665	3 989 064	34 284	3 954 780
2002	790 622	738 439	2 554 508	4 083 569	8 011	4 075 558
2003	765 416	797 269	2 578 827	4 141 512	6 020	4 135 492
2004	758 206	782 979	3 077 361	4 618 546	11 583	4 606 963
2005	648 375	763 974	2 959 463	4 371 812	6 977	4 364 835
2006	641 559	889 176	3 306 538	4 837 273	7 839	4 829 434
2007	554 734	842 959	3 848 266	5 245 959	8 848	5 237 112
2008	567 560	918 923	3 968 269	5 454 752	9 636	5 445 115
2009	608 048	958 162	3 587 737	5 153 947	7 592	5 146 354
2010	659 525	1 023 664	3 492 406	5 175 595	7 151	5 168 445
2011	611 841	978 540	3 628 111	5 218 491	7 508	5 210 983
2012	648 459	982 336	3 559 785	5 190 580	5 236	5 185 344
2013	614 564	1 060 467	3 746 853	5 421 884	5 274	5 416 610
2014	655 980	1 081 268	3 956 190	5 693 438	6 423	5 687 015
2015	669 673	1 076 315	4 116 432	5 862 420	6 162	5 856 259
2016	692 954	1 167 516	4 263 533	6 124 003	6 060	6 117 943
2017	585 582	1 099 611	4 707 155	6 392 348	6 815	6 385 533
2018	593 786	1 039 619	4 916 434	6 549 839	9 282	6 540 557

(1)

(2)

(2)

(3)

(1) De 1988 à 1993 inclus : Eurostat + données Commission européenne pour Madère et la Grèce. A partir de 1994 : données aide compensatoire ou POSEI.

(2) Données Eurostat.

(3) Bananes dédouanées (mises en libre pratique) dans un des Etats membres de l'UE-28, puis exportées hors UE-28.

Note générale : avant 1994 : bananes dessert + plantains / A partir de 1994 : bananes dessert. Avant 1995 : UE-12 / De 1995 à 2003 : UE-15 / De 2004 à 2006 : UE-25 / De 2007 à 2013 : UE-27 / A partir de 2014 : UE-28. Pour les bananes ACP et dollar et pour les réexportations, l'étude porte sur les données d'importations extra-communautaires. Dans le but d'obtenir des résultats comparables, les règles de fonctionnement de l'OCM banane (version de 1993) ont été appliquées aux données à partir de 1988.

Source : Eurostat, Commission européenne / Traitement : Observatoire des marchés du CIRAD / Mise à jour : avril 2019

Banane

Approvisionnement de l'UE en 2018

Le détail par groupes d'origines

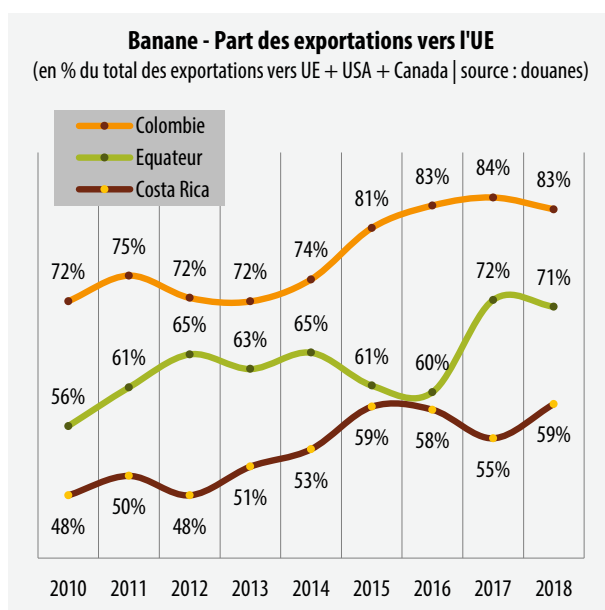
par Denis Loeillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr



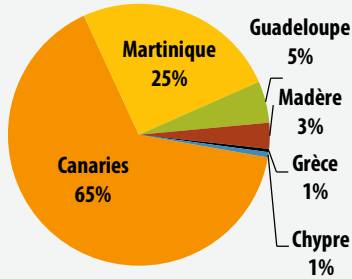
Tous les records sont tombés cette année : celui de l'approvisionnement net, de la consommation par habitant, de la part de marché des origines dollar, etc. Voici dans le détail par origine et par groupe d'origines, les tops et les flops de 2018. Deux chiffres pour introduire le sujet, l'UE-28 de la banane, c'est un approvisionnement net de 6 540 000 tonnes (+ 2.4 %) et une consommation moyenne par habitant de 12.8 kg par an (+ 280 grammes).

Les origines dollar

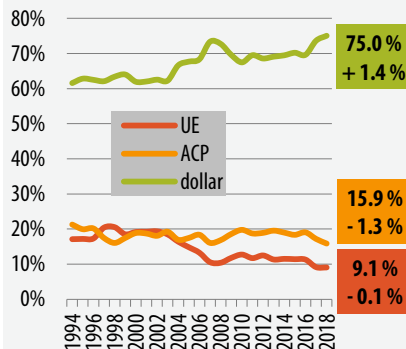
Avec une part de marché qui a atteint 75.1 % en 2018, le groupe des origines dollar confirme sa place de leader sur le marché européen – comme sur le marché mondial d'ailleurs – et montre une dynamique qui ne faiblit pas. Entre 2017 et 2018, le groupe a encore grignoté 1.4 % de parts de marché sur un marché qui, lui-même, a progressé de 2.4 %. Le groupe a exporté vers l'UE en 2018 quelque 4 915 000 tonnes de banane. Les origines qui comptent dans ce groupe dollar sont en nombre particulièrement réduit et la liste est très stable : six fournisseurs concentrent 97 % de l'offre dollar. On parle ici de l'Équateur, de la Colombie, du Costa Rica, du Panama, du Guatemala et du Pérou. Depuis deux à trois ans, on peut ajouter le Nicaragua, qui refait surface après deux décennies d'absence. En 2018, à part la Colombie qui recule de 1 %, toutes les origines dollar progressent plus vite que le marché européen : de 3 % (Pérou) jusqu'à 9 % (Équateur), et une mention spéciale pour le Guatemala qui explose avec un taux de croissance annuelle de 38 % ! Ce dernier est d'ailleurs passé devant le Pérou. Excepté la Colombie, toutes les autres grandes origines battent leur record d'exportation vers l'UE-28.



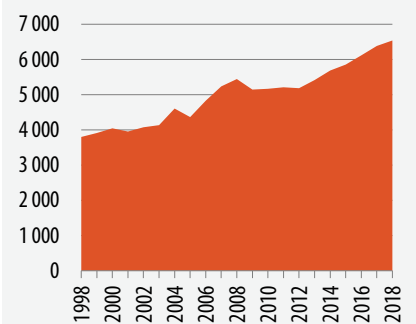
Banane - UE - Origines communautaires
Total 2018 : 593 786 tonnes
(source : Commission européenne)



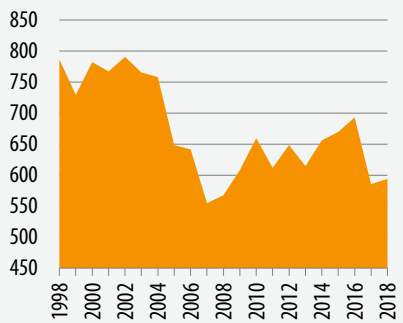
Banane - UE
Parts de marché par origine
(source : Eurostat)



Banane - UE - Approvisionnement net
(en 000 tonnes / source : Eurostat)



Banane - UE - Origines communautaires
(en 000 tonnes / source : Commission européenne)



Banane — UE — Production européenne

en tonnes	2015	2016	2017	2018	Ecart 2018/2017	
					en %	en tonnes
Canaries	381 827	417 176	399 164	387 873	- 3 %	- 11 291
Martinique	199 241	179 888	119 844	150 146	+ 25 %	+ 30 302
Guadeloupe	63 781	68 608	40 003	30 450	- 24 %	- 9 553
Madère	18 645	21 167	21 763	19 123	- 12 %	- 2 640
Chypre	4 384	4 382	3 161	3 841	+ 22 %	+ 680
Grèce	1 795	1 733	1 647	2 353	+ 43 %	+ 706
Total	669 673	692 954	585 582	593 786	+ 1 %	+ 8 204

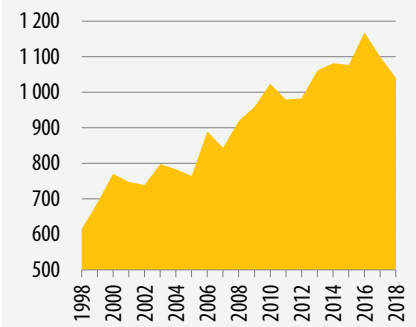
Source : Eurostat

Banane — UE — Importations en provenance des origines ACP

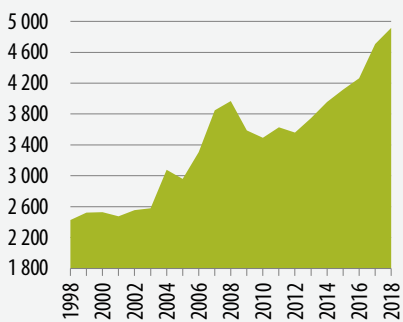
en tonnes	2015	2016	2017	2018	Ecart 2018/2017	
					en %	en tonnes
Côte d'Ivoire	254 218	308 169	315 855	315 727	0 %	- 128
Rép. dom.	326 587	375 239	305 366	300 663	- 2 %	- 4 703
Cameroun	278 247	297 058	270 208	211 921	- 22 %	- 58 287
Belize	98 969	71 741	84 635	82 071	- 3 %	- 2 563
Ghana	50 990	57 873	70 372	75 406	+ 7 %	+ 5 034
Surinam	58 583	49 739	44 265	40 004	- 10 %	- 4 262
Ste Lucie	8 339	7 364	8 291	9 692	+ 17 %	+ 1 401
Total, dont	1 076 315	1 167 516	1 099 611	1 039 619	- 5 %	- 59 991

Source : Eurostat

Banane - UE - Import origines ACP
(en 000 tonnes / source : Eurostat)



Banane - UE - Import origines dollar
(en 000 tonnes / source : Eurostat)



Banane — UE — Importations en provenance des origines dollar

en tonnes	2015	2016	2017	2018	Ecart 2018/2017	
					en %	en tonnes
Équateur	1 361 756	1 297 578	1 488 068	1 619 312	+ 9 %	+ 131 244
Colombie	1 315 399	1 289 676	1 413 240	1 392 844	- 1 %	- 20 396
Costa Rica	947 760	1 125 301	1 153 374	1 211 827	+ 5 %	+ 58 453
Panama	207 274	200 915	249 410	256 504	+ 3 %	+ 7 094
Guatemala	79 024	98 795	112 501	154 830	+ 38 %	+ 42 330
Pérou	102 326	115 480	117 847	128 359	+ 9 %	+ 10 512
Nicaragua	9 326	34 467	83 205	81 307	- 2 %	- 1 898
Mexique	69 102	72 636	64 472	41 387	- 36 %	- 23 085
Total, dont	4 116 432	4 263 533	4 707 155	4 916 434	+ 5 %	+ 212 428

Source : Eurostat

Mise à jour : avril 2019

En termes de rythme d'approvisionnement, il n'y a pas non plus de grand chamboulement. Le développement du groupe dollar est bien réparti sur l'année, preuve que la croissance n'est pas liée à des opportunités ou des accidents de marché. Si la croissance a été plus modeste sur les trois premiers mois de 2018 (entre + 0.8 et + 2.3 %), avec même une stabilité en février, l'avalanche s'est déclenchée en avril (+ 11.7 %) et cela jusqu'en août. Ont suivi en septembre un repli net (- 6.1 %) mais de courte durée et un finish en apothéose sur les trois derniers mois de l'année (entre + 2.9 et + 7.1 %). Il va sans dire que les courbes d'approvisionnement et surtout de croissance mensuelle et de prix ont été à chaque fois parfaitement cohérentes : plus de bananes dollar correspondant à un prix vert en baisse.

Pour 2019, les effets du phénomène météorologique El Niño se font sentir en ce début d'année. Le potentiel de croissance est contenu pour l'Équateur, le Costa Rica ou la Colombie. Attention, car les capacités de production sont bien là (quasiment aucune destruction) et El Niño aura peut-être comme simple effet de décaler la production de quelques semaines à quelques mois.

Les origines ACP

Les résultats pour le groupe ACP sont décevants si on le regarde comme un ensemble cohérent, ce qu'il n'est absolument pas. Il chute entre 2017 et 2018 de 5 % et la moyenne des taux de croissance annuelle (TCA) sur les cinq dernières années est de 0 % ! Sauf que cela revient à additionner des torchons et des serviettes en comptabilisant des volumes produits sur trois, voire quatre zones géographiques différentes (Afrique centrale, Caraïbes, Amérique centrale et Amérique du Sud), avec des systèmes de production aux antipodes et des structures de production aussi très différentes. Bref, entre une production sur polder au Surinam, de la banane biologique sur de petites surfaces en République dominicaine et une production industrielle au Cameroun ou en Côte d'Ivoire, le spectre est large. Y compris d'ailleurs dans les pays eux-mêmes où la diversité est aussi parfois très marquée.

Six origines (dans l'ordre Côte d'Ivoire, République dominicaine, Cameroun, Belize, Ghana et Surinam) concentrent 99 % de l'offre ACP sur l'UE-28. On citera quand même le septième fournisseur, Sainte Lucie, qui soigne ses plaies (cyclone ou cercosporiose) ou qui se prépare au prochain aléa climatique. On notera aussi l'apparition d'un nouvel acteur, l'Angola, qui est pour l'instant modeste mais qui pose question quant à la taille de son potentiel d'exportation.

Revenons aux principales origines pour distinguer trois sous-groupes : celui des origines en expansion actuellement (Ghana) ou en phase de décollage (Côte d'Ivoire), celui des origines en déclin récent ou sur la longue période (Belize, Surinam et désormais Cameroun) et enfin la République dominicaine, seul membre du groupe des pays touchés par des aléas climatiques, mais dont le rebond est rapide.

La diversité, on la trouve aussi dans les systèmes de culture car une immense majorité de la République dominicaine, une partie en croissance du Ghana et une petite partie de la Côte d'Ivoire, produisent de la banane bio et parfois aussi labellisée Commerce équitable.

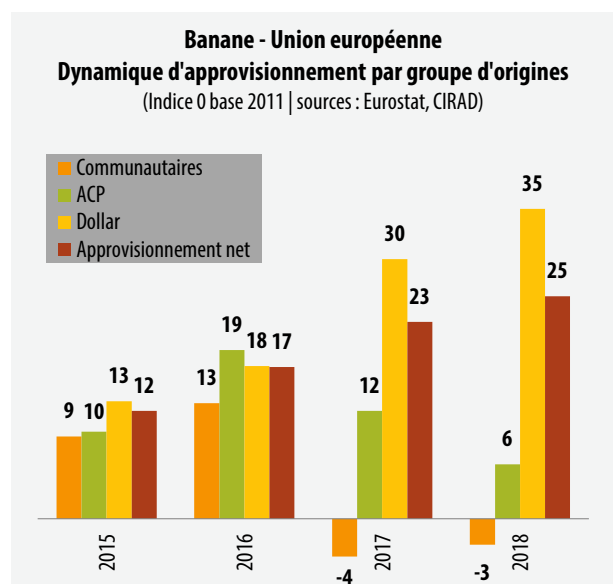


La production communautaire

Sur un marché déréglementé qui fait la part belle à l'importation, personne ne s'étonnera de la lente baisse de la part de marché de la production européenne sur son propre marché. Elle a atteint un plancher en 2018 à 9.1 %, soit 0.1 % de moins sur un an. En volume, la production est passée, pour la deuxième année consécutive, en-deçà de 600 000 tonnes, à 594 000 tonnes exactement, dont 53 000 tonnes commercialisées dans les régions de production et en grande majorité aux Canaries.

Cette faiblesse en production est encore la conséquence des cyclones qui ont ravagé l'arc antillais à l'automne 2016 et 2017, mais est aussi due à une baisse plus récente constatée aux Canaries. Madère est en recul en 2018, mais encore largement au-dessus de la moyenne décennale. Les deux petits poucets bananiers européens, Grèce et Chypre, maintiennent tant bien que mal leur secteur d'une année sur l'autre.

Les perspectives sont bonnes pour l'ensemble des zones avec une remontée nette pour la Martinique (165 000 à 170 000 tonnes) et la Guadeloupe (environ 45 000 tonnes attendues) et une consolidation au niveau actuel ou légèrement au-dessus pour les Canaries et Madère ■



Banane

Consommation européenne

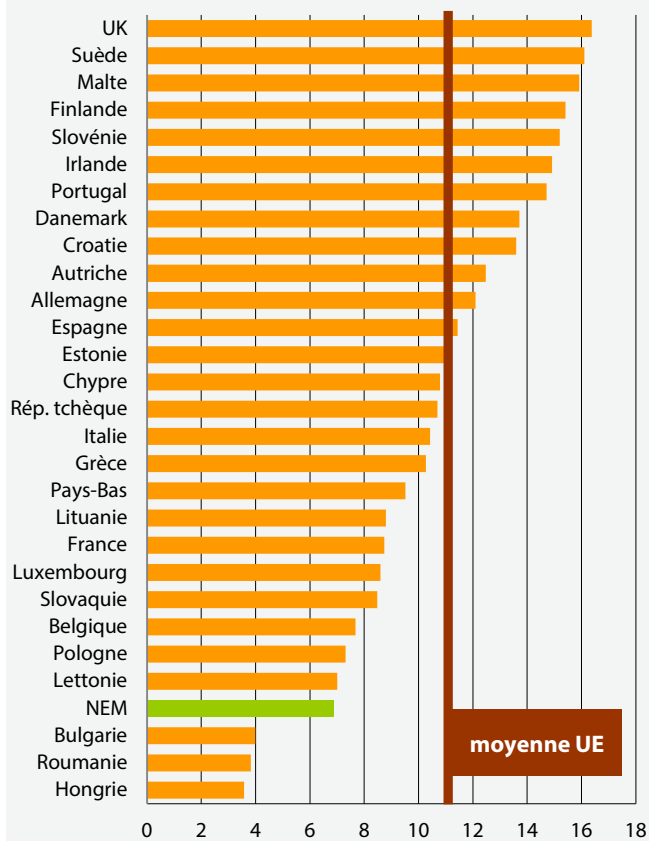
Toujours aussi dynamique

par Denis Lœillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

© Guy Böhmer



Banane - UE - Consommation - Estimation
à partir de la moyenne réduite (40 %) sur la période 2009-2018
(kg/habitant/an)

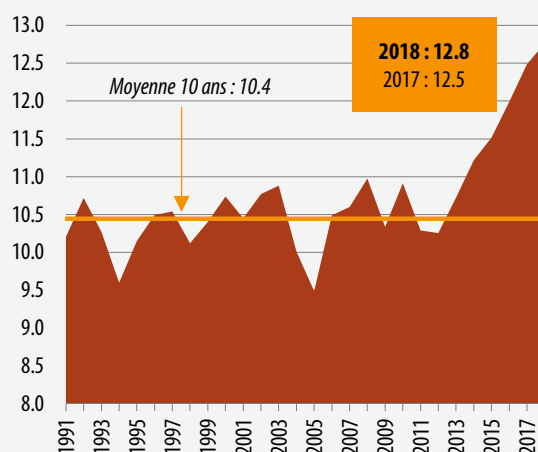


Note : résultats incertains pour certains Etats membres
Source : Cirad-FruiTrop / Travail expérimental

Record ! On l'a dit dans tout le dossier, 2018 a été l'année des records pour le meilleur (hausse générale ou presque de la consommation) mais aussi pour le pire, avec des baisses de prix historiques au stade import. Restons positifs et voyons dans ce chapitre le verre à moitié plein. La consommation moyenne de l'UE-28 a atteint les 12.8 kg/habitant/an. La croissance annuelle est de 2.2 %, soit 280 g de plus par habitant ou quasiment deux bananes de plus.

On rappellera cette année encore la difficulté à estimer la consommation pour chacun des États membres de l'UE, dans le contexte d'un marché unique où les marchandises une fois importées des pays tiers (dollar et ACP) ou mises en marché (production européenne) sont en libre pratique et traversent les frontières sans que les flux soient bien repérés. Ceci étant dit, l'analyse détaillée des statistiques permet de conclure sur quelques points, et notamment celui d'une croissance deux fois plus rapide de la consommation à l'est de l'UE. Le groupe des treize pays de la nouvelle Europe a consommé 9.6 kg/habitant en 2018 contre 6.8 en 2014. Le rattrapage est rapide et massif, avec là aussi des disparités énormes (du simple au double), en grande partie dues à la qualité des données fournies par les douanes nationales ■

Banane - UE - Consommation
(en kg par habitant | données provisoires | sources : Eurostat, CIRAD)



Note : UE périmètre évolutif

Banane

Marché en France

Tous les feux sont au vert

par Denis Lœillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

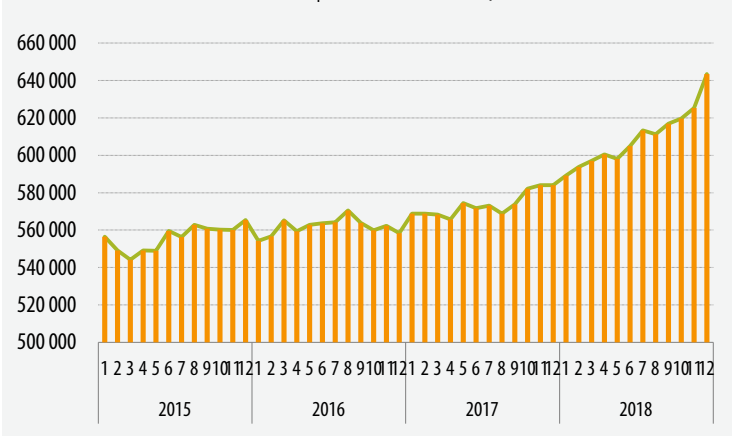


Banane – France – Approvisionnement en 2018

en tonnes	2016	2017	2018	Écart 2018/2017	
Guadeloupe + Martinique*	249 699	163 986	165 124	+ 1 138	+ 1 %
ACP, dont	415 033	435 070	467 193	+ 32 124	+ 7 %
Côte d'Ivoire	167 307	194 212	232 750	+ 38 538	+ 20 %
Cameroun	160 690	150 758	114 960	- 35 798	- 24 %
Rép. dominicaine	61 932	61 072	65 108	+ 4 036	+ 7 %
Ghana	13 911	22 798	36 267	+ 13 468	+ 59 %
Surinam	10 619	6 167	17 834	+ 11 667	+ 189 %
Dollar, dont	108 577	196 833	228 268	+ 31 436	+ 16 %
Colombie	42 112	91 449	101 505	+ 10 056	+ 11 %
Costa Rica	33 549	56 507	59 407	+ 2 899	+ 5 %
Équateur	26 741	42 328	58 765	+ 16 437	+ 39 %
Via un Etat Membre**	31 046	37 098	30 479	- 6 619	- 18 %
Total	804 354	832 987	891 065	+ 58 078	+ 7 %
Réexportations***	245 923	248 937	247 734	- 1 203	0 %
Solde	558 431	584 049	643 330	+ 59 281	+ 10 %

* données UGPBAN | ** via un autre Etat membre, donc perte de la notion d'origine | *** principalement vers autres Etats membres UE | Sources : douanes françaises, UGPBAN | Traitement : CIRAD-FruiTrop

Banane - France métropolitaine - Approvisionnement net sur 12 mois glissants
(en tonnes | source : CIRAD-FruiTrop)



Le marché bananier français bat, pour la deuxième année, consécutive un record de consommation. Avec 584 000 tonnes en 2017, puis 643 000 tonnes en 2018, il montre un incroyable dynamisme. En deux ans, le taux de croissance a été de 15 % et de 10 % pour la seule dernière année. On peut se demander ce qui attire le badaud chez ce produit réputé d'une extrême banalité, qui ne fait plus rêver les acheteurs, dont le marché était soi-disant arrivé à maturité, en résumé l'opposé par excellence du happening alimentaire permanent dans lequel on plonge le consommateur.

Deux thèses s'opposent dans ce domaine. Celle selon laquelle la demande serait le seul et unique moteur de la consommation. C'est l'offre qui cadre et organise l'ensemble des filières d'approvisionnement. Le consommateur est seul maître à bord. Il est autonome et indépendant. En bref, il décide. Mais, sur bien des plans, c'est une vision aristotélicienne du monde. En fait, le consommateur n'agit pas, il ne fait même que réagir aux stimuli (mise en avant, prix, merchandising, etc.) que lui prépare la distribution. Il a le sentiment d'une liberté de choix, mais est largement contraint. Dans le domaine de la banane, l'année 2018 (et même 2017) en apporte la preuve éclatante. L'offre mondiale est pléthorique et les opérateurs français sont sollicités par l'amont pour faire passer des volumes. Ils s'activent en poussant leurs équipes commerciales à placer le produit. Certes, on l'a constaté, cela s'est fait au détriment des prix, mais côté volumes cela a fonctionné merveilleusement bien. La consommation par habitant atteint 9.9 kg, soit près d'un kilo de plus en seulement un an. La France a surperformé le marché européen, comme ce fut le cas en 2017. Il faut dire que, même si l'offre en fruits est forte en France du fait de son statut de grand producteur européen, à l'évidence il reste encore de la marge. Rappelons en effet que la consommation européenne est de l'ordre de 12.8 kg... un écart à la moyenne de quasiment 3 kg qui, traduit en potentiel, donne un chiffre mirifique de 180 000 tonnes. Oui, mais à quel prix ? C'est encore un autre débat.

Retour de la banane française en 2019

Le fait marquant sur le marché français, ce sont deux années de très grande faiblesse de l'offre nationale de Guadeloupe et de Martinique, sévèrement amputée par deux cyclones en deux ans. 2019 sera d'ailleurs l'année de la résurrection pour ces fournisseurs. Les circuits de distribution, en partie orphelins de ces bananes, ont été irrigués par d'autres origines comme les fournisseurs ACP mais aussi les origines dollar. L'offre, notamment en banane dollar, ayant été très fournie, cela a poussé les feux de la consommation. Près de 60 000 tonnes supplémentaires ont été absorbées et réparties à quasi-égalité entre ACP et dollar. Attention toutefois à ne pas conclure sur les parts de marché de chaque origine, car la France importe 138 % de ce qu'elle consomme. Elle réexporte donc 250 000 tonnes (chiffre stable), dont on perd techniquement l'origine. Sachant que les bananes dollar qui viennent en France ne sont pas réexportées et en prenant des hypothèses sur la nature des réexportations des autres origines (qui débarquent en France) et sur les importations en provenance d'autres États membres (constituées d'une majorité de services de prestations de mûrissement hors France), on obtient le résultat suivant : les origines ACP sont à environ 45 %, les dollar à 35 % et la production française à 20 %. La situation en 2019 sera radicalement différente avec un retour massif de l'origine antillaise sur son propre marché.

Côté dollar, le trio de tête des fournisseurs est très classique avec la Colombie, le Costa Rica et l'Équateur. Pour la banane ACP, même chose avec quatre grandes origines que sont la Côte d'Ivoire, le Cameroun, la République dominicaine et le Ghana.

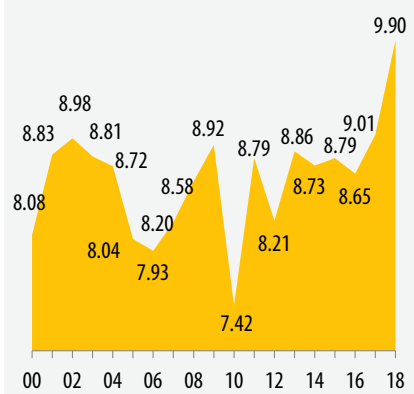
Les réexportations depuis la France se font vers l'Espagne, l'Italie, la République tchèque et la Roumanie.

La segmentation motive la consommation

Une des autres difficultés à bien comprendre ce marché tient à sa segmentation de plus en plus forte et notamment aux offres labellisées bio et bio/Commerce équitable. Une récente annonce du mouvement Commerce équitable, relayée par notre confrère de Reefer Trends, annonce un volume de bananes portant ce label de l'ordre de 64 000 tonnes. Si la plupart de ces bananes sont aussi labellisées bio (87 %), il manque encore la partie uniquement bio. Enfin, les initiatives se sont aussi multipliées du côté des producteurs antillais, qui sont sur les créneaux à la fois de la Francité (bouquet vendu au doigt à prix fixe et mise en avant de l'origine France), du Commerce équitable Nord-Nord et, à partir de 2019, de la banane pour enfant. La segmentation est donc la règle et participe à l'essor des volumes consommés en France. La bonne vieille recette britannique a fait des émules et donne des résultats probants. Les professionnels s'accordent à dire que, par exemple, sur les segments Francité, bio et bio/Commerce équitable, on a été chercher de nouveaux consommateurs et donc la plupart des kilos vendus dans ces gammes n'ont pas cannibalisé les parts de marché du segment conventionnel. Revers de la médaille, la très forte complexité que cela entraîne au niveau de l'amont. On espère pour ces segments, comme pour le cœur de marché, que le bilan de 2019 montrera une amélioration des retours financiers, notamment aux planteurs. Car la seule question qui compte dans cette filière comme ailleurs, est : à qui profite l'augmentation de volume ? ■

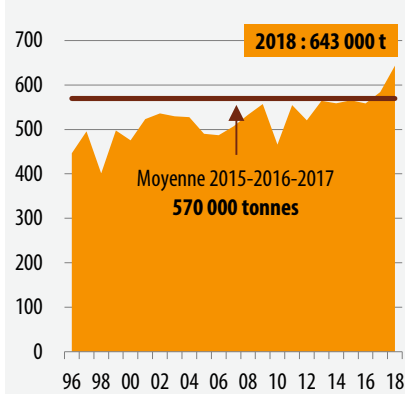
Banane - France métropolitaine Consommation (2018 provisoire)

(en kg par habitant | sources : douanes, INSEE)



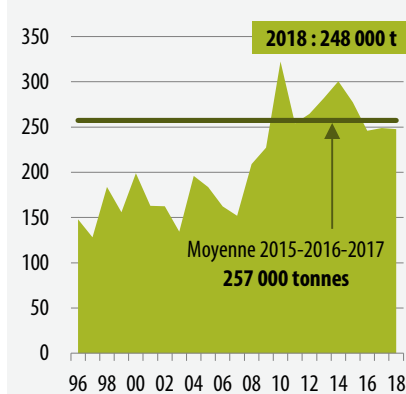
Banane - France métropolitaine Approvisionnement net

(en 000 tonnes | source : douanes)



Banane - France métropolitaine Réexportations

(en 000 tonnes | source : douanes)



Banane

Marché en Chine

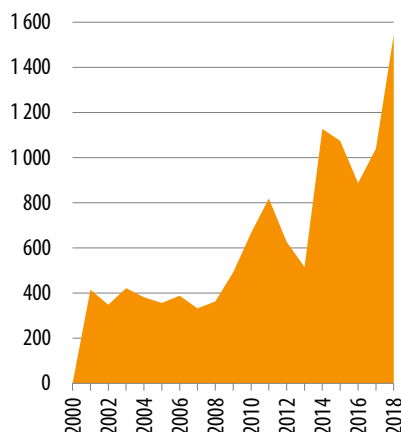
Petit décollage

par Denis Lœillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

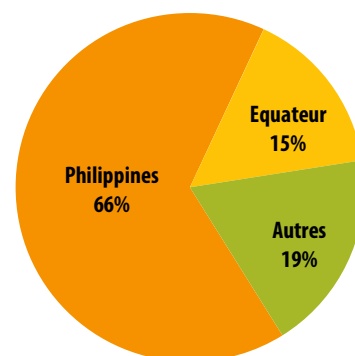


La Chine, dont tous attendent le réveil côté importation de banane, semble avoir répondu à l'appel en 2018. En effet, après une longue période d'atonie (importations autour du million de tonnes entre 2014 et 2017), le bond est brutal. Les importations chinoises ont atteint plus de 1.5 million de tonnes en 2018. De manière précise, le décollage a eu lieu à partir du deuxième semestre 2017. Depuis cette date, la tendance est restée haussière. Evidemment 1.5 million de tonnes pour 1.4 milliard d'habitants, cela fait extrêmement peu. Ces importations complètent en fait une production locale de banane dessert estimée à 12.5 millions de tonnes et située principalement dans les provinces du Guangdong, Guangxi, dans le Yunnan et dans la presqu'île d'Hainan. L'augmentation de la demande, ainsi qu'une production fortement handicapée par la présence de la maladie de Panama TR4, expliquent en grande partie le boom des importations. Aux côtés du géant philippin (1 million de tonnes), trois autres origines (Équateur, Vietnam et Birmanie) complètent l'offre. A noter que des opérateurs chinois sont aussi très présents au Laos, frontalier avec la Chine, où ils produisent à destination du grand marché du nord (données absentes des statistiques) dans des conditions sociales et environnementales épouvantables ■

Banane - Chine - Importations annuelles
(en 000 tonnes | source : douanes)



Banane - Chine - Importations par origine en 2018
(source : douanes)



Banane

Marché au Japon

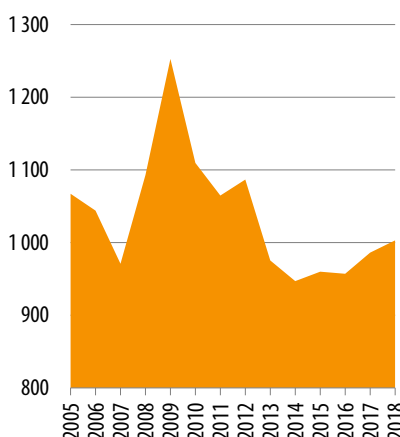
Une performance à saluer

par Denis Lœillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

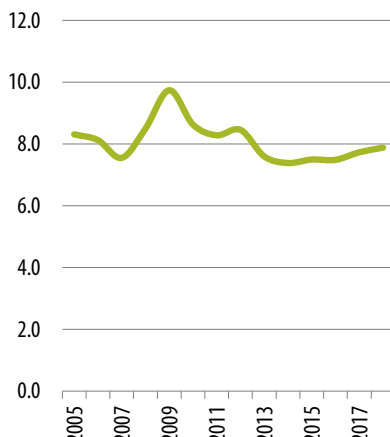
Kiaï ! Il faut bien le cri du samouraï (« le cri qui tue ») pour saluer la performance du marché japonais. En effet, depuis 2012, les importations japonaises n'avaient plus dépassé le million de tonnes. C'est chose faite en 2018 avec 1 003 000 tonnes ! Les Philippines captent toujours 84 % de la demande, suivies de très loin par l'Équateur en petite forme. La consommation annuelle par habitant rebondit à 7.9 kg (+ 150 g), grâce aussi à une population qui décroît ■



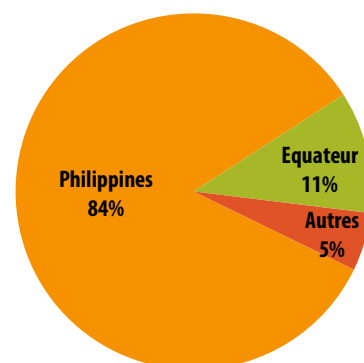
Banane - Japon - Importations annuelles
(en 000 tonnes | source : douanes)



Banane - Japon - Consommation
(en kg par habitant | source : Comtrade)



Banane - Japon - Importations par origine en 2018
(source : douanes)

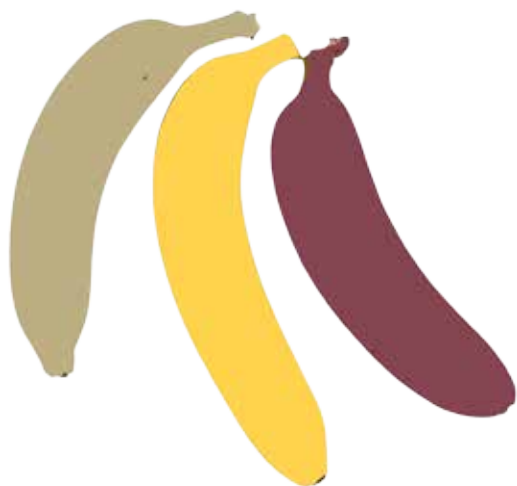


Banane

Marché aux États-Unis

Stagnation

par **Denis Lœillet**, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

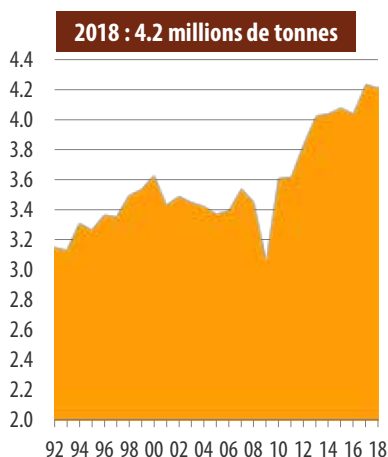


Le lecteur attentif aura compris que les grands marchés mondiaux, dont nous parlons dans ce bilan 2018, ont importé davantage de banane. La seule zone à aller à contre-courant est celle constituée par les États-Unis et le Canada. Leurs importations reculent de 1 % à 4.8 millions de tonnes. Le Guatemala est de très loin le premier fournisseur avec 41 % de parts de marché. Ses volumes sont stables alors que ceux du Costa Rica et du Honduras baissent respectivement de 13 % et 8 %. L'Équateur réalise un carton avec une croissance de 15 %. On trouve aussi, dans le bas du tableau, le Mexique (+ 10 %) ou encore la Colombie (+ 9 %). La consommation annuelle par habitant est quasi inchangée à 12.9 kg.

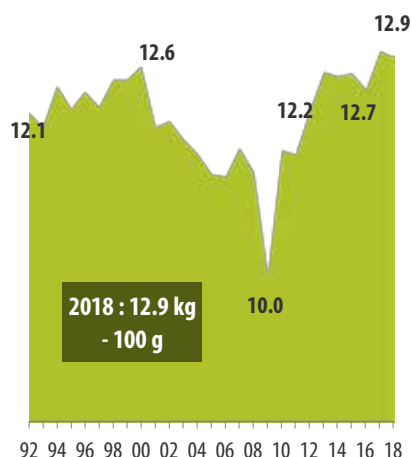
Cette zone d'importation est la seule à proposer des données sur le segment bio. On peut ainsi constater que les volumes ont progressé d'un tiers sur un an à 571 000 tonnes, pour une part de marché estimée à 12 %.

De manière générale, cette stagnation en volume du marché américain (États-Unis et Canada) est le signe d'un contrôle total du marché par les opérateurs traditionnels. Dans une période de très forte pression de l'offre, comme cela a pu être le cas en 2018, les autres marchés ont répondu par une augmentation de leur approvisionnement... et une baisse historique des prix, notamment en Europe. Rien de cela ne s'est passé aux États-Unis et au Canada, deux marchés dits ultra libéraux mais au final ultra maîtrisés par leurs opérateurs de marché. Une version américaine du « faites ce que j'ordonne (à l'OMC), mais ne faites surtout pas ce que je fais » ■

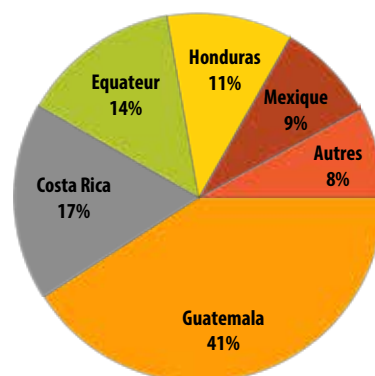
Banane - USA - Approvisionnement net
(en millions de tonnes | source : douanes)



Banane - USA - Consommation
(en kg par habitant | source : douanes, 2018 provisoire)



Banane - USA et Canada
Importations en 2018



Banane

Marché en Russie

Une consommation toujours à la hausse

par **Denis Lœillet**, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

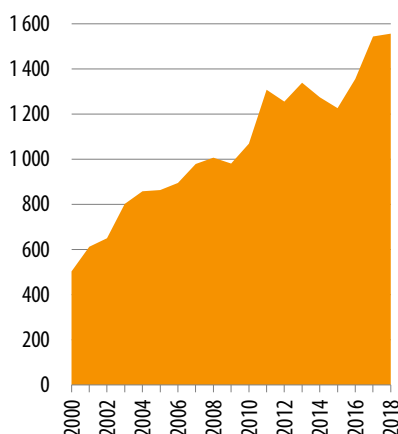
Ouf, la Russie consolide ses niveaux d'importation à presque 1.6 million de tonnes. C'est une excellente nouvelle, notamment pour les Européens. Car, si la Russie éternue, c'est l'Europe qui s'enrhume. En effet, 96 % de l'approvisionnement russe est constitué de bananes équatoriennes très mobiles et « sans domicile fixe », dont la capacité à franchir les frontières Est de l'UE est grande. Aussi, après deux années de très forte croissance (11 % en 2016 et 14 % en 2017), on s'attendait à un reflux, alors même que le marché augmente encore d'un point en 2018. La consommation annuelle par habitant s'accroît encore pour passer à 10.8 kg, sachant que la population régresse. Elle n'était que de 8.5 kg en 2015 ■



© Cluy Brehmer

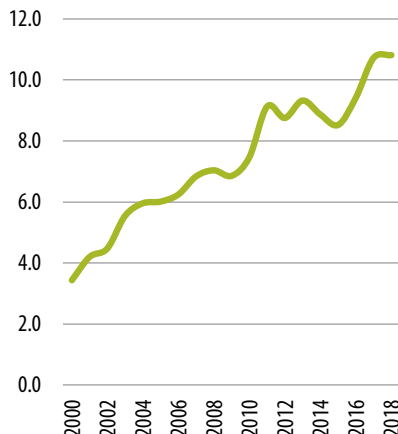
Banane - Russie - Importations annuelles

(en 000 tonnes | source : douanes)



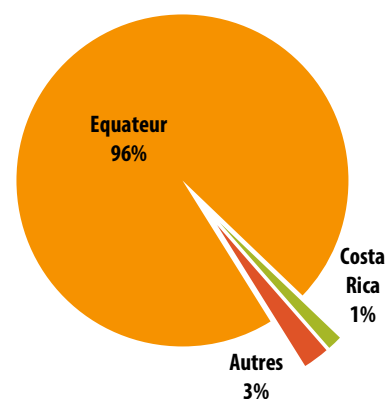
Banane - Russie - Consommation

(en kg par habitant | sources : Comtrade, Eurostat, Cirad)

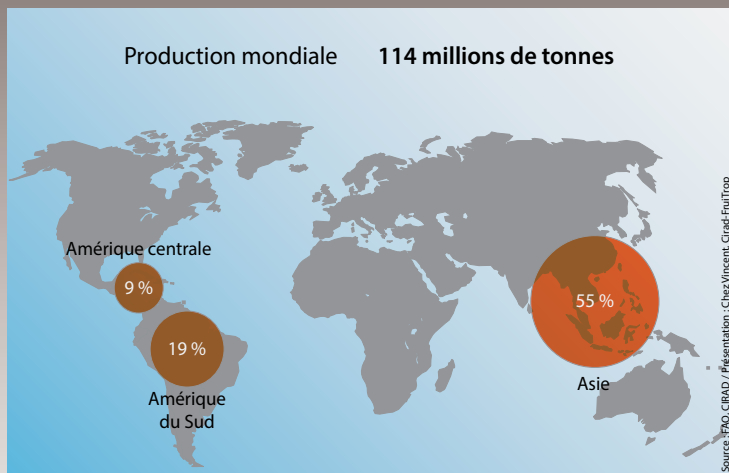


Banane - Russie - Importations par origine en 2018

(source : douanes)



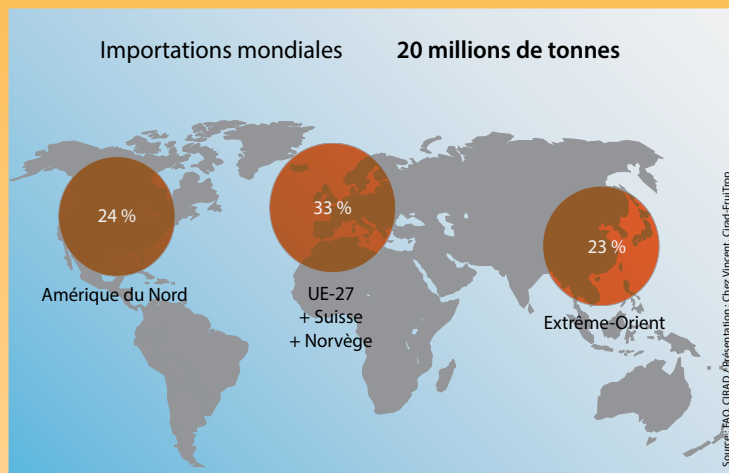
BANANE - Production (2017)



Banane - Les dix premiers pays producteurs	
en tonnes	2017
Inde	30 477 000
Chine	11 423 000
Indonésie	7 163 000
Brésil	6 675 000
Équateur	6 282 000
Philippines	6 041 000
Angola	4 302 000
Guatemala	3 887 000
Colombie	3 787 000
Rwanda	3 485 000

Source : FAO

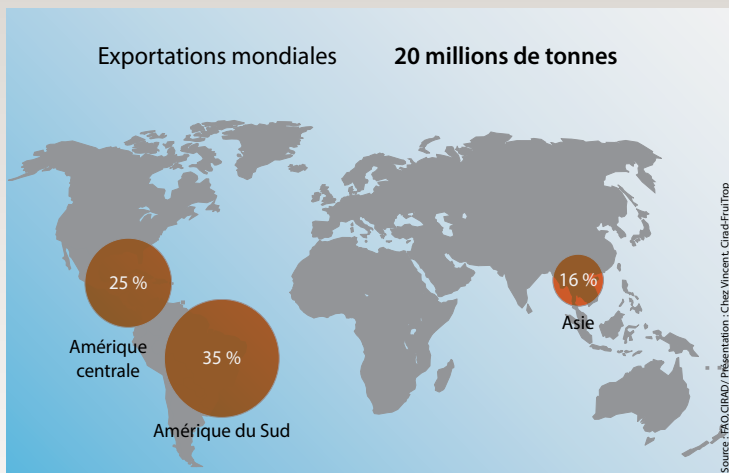
BANANE - Importations (2018)



Banane - Les dix premiers pays importateurs (importations brutes)	
en tonnes	2018
États-Unis + Canada	4 773 985
Chine	1 615 385
Russie	1 556 675
Belgique	1 199 278
Japon	1 002 879
Royaume-Uni	977 087
France*	891 186
Espagne*	752 874
Italie	738 707
Allemagne	584 647

*Dont production insulaire commercialisée localement ou sur le continent / Source : douanes nationales

BANANE - Exportations (2018)



Banane - Les dix premiers pays exportateurs	
en tonnes	2018
Équateur	6 554 000
Philippines*	3 388 000
Costa Rica	2 485 000
Guatemala	2 376 000
Colombie	1 855 000
Honduras	608 000
Mexique	552 400
Canaries	417 176
Rép. dominicaine*	414 000
Côte d'Ivoire	377 000

Sources : Trademap, professionnels, *Sopisoc

USA - Importations brutes - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	4 556 755	4 582 245	4 629 073	4 593 337	4 811 083	4 773 985
Guatemala	1 612 544	1 671 878	1 725 653	1 690 349	1 982 602	1 953 970
Costa Rica	797 971	820 016	668 019	805 503	952 251	827 296
Equateur	763 013	782 683	860 858	849 955	583 397	668 087
Honduras	603 285	572 944	627 417	594 503	569 921	526 296
Mexique	256 503	259 282	306 206	291 273	381 478	418 999
Colombie	455 509	374 591	314 606	255 274	259 923	283 083
Pérou	22 537	40 376	67 742	64 165	65 790	75 219
Nicaragua	35 496	52 041	50 443	39 510	12 346	15 017
Rép. dom.	5 848	7 474	8 103	2 602	3 119	3 442
Panama	4 043	853	0	0	0	0

Source : douanes US

Canada - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	542 502	555 200	562 221	569 845	578 688	571 585
Guatemala	151 030	171 272	186 085	211 291	262 238	237 139
Costa Rica	126 633	113 986	101 724	122 382	127 843	133 885
Colombie	84 725	80 396	66 289	60 429	59 814	66 697
Équateur	123 959	114 599	126 322	102 746	59 813	60 568
Honduras	39 331	49 655	49 993	44 737	36 602	42 331
Mexique	9 823	17 429	18 712	19 657	25 298	21 882
Pérou	2 792	5 809	9 140	5 714	5 970	7 505
États-Unis	774	715	1 168	513	294	364

Source : Comtrade

Amérique centrale et du Sud - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	695 933	749 508	815 108	905 014	1 002 906	833 904
Argentine	392 488	411 294	427 100	434 699	489 377	449 837
Chili	177 246	175 315	199 276	205 512	257 760	219 459
Salvador	52 110	56 612	60 832	64 761	66 047	70 163
Uruguay	44 499	46 525	51 560	47 182	51 904	51 816
Colombie	2 757	3 576	5 712	35 656	12 820	21 292
Guatemala	11 369	11 149	12 529	14 424	14 809	7 129
Costa Rica	1 181	349	1 370	9 680	7 950	4 606

Source : Comtrade

Union européenne - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	5 421 884	5 693 688	5 862 420	6 124 010	6 389 199	6 548 708
Total prod. UE dont	614 564	655 980	669 673	692 954	585 582	593 786
Canaries	360 981	364 419	381 827	417 176	399 164	387 873
Martinique	159 015	193 201	199 241	179 888	119 844	150 146
Guadeloupe	71 511	73 592	63 781	68 608	40 003	30 450
Madère	15 775	18 649	18 645	21 167	21 763	19 123
Chypre	5 082	3 952	4 384	4 382	3 161	3 841
Grèce	2 200	2 167	1 795	1 733	1 647	2 353
Total prod. dollar, dont	3 746 853	3 956 439	4 116 432	4 263 540	4 704 006	4 915 322
Équateur	1 316 685	1 474 454	1 361 756	1 297 578	1 488 068	1 618 484
Colombie	1 150 980	1 086 273	1 315 399	1 289 676	1 413 240	1 392 862
Costa Rica	839 804	940 393	947 760	1 125 301	1 153 374	1 211 525
Panama	207 855	224 879	207 274	200 915	249 410	256 504
Guatemala	13 656	29 167	79 024	98 795	112 501	154 830
Pérou	112 396	96 650	102 326	115 480	117 847	128 359
Nicaragua	-	-	9 326	34 467	83 205	81 307
Mexique	53 971	70 784	69 102	72 636	64 472	41 387
Honduras	6 472	4 495	4 608	7 651	17 746	20 999
Total prod. ACP, dont	1 060 467	1 081 268	1 076 315	1 167 516	1 099 611	1 039 600
Rép. dom.	322 839	342 016	326 587	375 239	305 366	300 643
Côte d'Ivoire	252 165	252 766	254 218	308 169	315 855	315 727
Cameroun	250 334	257 152	278 247	297 058	270 208	211 921
Belize	96 763	100 707	98 969	71 741	84 635	82 071
Ghana	42 729	46 427	50 990	57 873	70 372	75 406
Surinam	80 956	72 593	58 583	49 739	44 265	40 004
Sainte Lucie	12 367	8 874	8 339	7 364	8 291	9 692
Dominique	1 443	538	3	-	-	187

Source : Eurostat

Autres pays d'Europe de l'Ouest - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	166 329	172 274	175 447	182 287	187 411	188 044
Suisse	81 626	84 110	87 168	91 299	93 822	96 490
Norvège	81 266	84 570	84 613	83 846	86 404	84 510
Islande	3 437	3 594	3 666	7 142	7 185	7 044

Source : Comtrade

Russie - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	1 338 563	1 274 643	1 226 511	1 355 990	1 544 057	1 556 675
Équateur	1 279 202	1 237 075	1 209 044	1 331 661	1 485 547	1 494 869
Costa Rica	16 793	14 387	9 591	15 281	20 429	22 244
Guatemala	-	-	-	322	6 048	12 544
Mexique	2 898	1 575	3 030	5 641	22 790	12 143
Colombie	13 655	674	38	415	5 032	12 100

Source : Comtrade

Ukraine - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	265 648	215 109	145 771	191 930	238 281	250 962
Équateur	229 881	198 005	133 731	154 900	133 261	112 579
Costa Rica	21 104	15 676	10 209	20 375	62 980	91 942

Source : Comtrade

Autres pays d'Europe de l'Est - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	205 102	201 511	221 724	238 239	253 225	306 512
Serbie	48 261	45 949	49 180	58 268	66 418	76 273
Biélorussie	74 459	66 450	71 955	64 409	74 238	73 622
Bosnie	24 831	31 156	40 106	47 650	49 879	52 931
Albanie	19 886	17 134	20 310	22 809	12 825	34 551
Monténégro	8 007	9 966	10 057	10 700	12 587	28 665
Macédoine	18 482	20 056	20 295	22 629	24 494	26 094
Moldavie	11 176	10 800	9 821	11 774	12 784	14 376

Source : Comtrade

Océanie - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	68 889	73 908	84 456	95 479	88 118	88 630
N ^{elle} -Zélande*	68 889	73 908	84 456	95 479	88 118	88 630

* hors plantain depuis 2012 / Source : Comtrade

Japon - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	964 813	946 497	959 047	956 410	985 634	1 002 879
Philippines	897 122	874 039	824 234	750 961	790 605	838 356
Équateur	41 719	48 162	100 446	157 672	146 942	110 642
Mexique	3 032	3 053	4 287	8 628	20 236	27 936
Guatemala	5 954	7 334	14 729	16 911	9 853	7 751
Pérou	5 988	4 117	3 568	4 472	4 429	5 781

Source : douanes japonaises

Chine - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	579 839	1 196 729	1 142 296	953 552	1 110 114	1 615 385
Philippines	457 238	835 522	744 968	665 911	786 068	1 075 906
Équateur	28 110	232 206	287 287	186 233	177 803	249 509
Vietnam	15 563	11 210	10 133	29 170	50 544	135 313
Myanmar	45 118	53 850	55 622	50 759	66 232	102 211
Thaïlande	27 421	33 690	31 748	18 812	19 782	24 294

Source : Comtrade

Autres pays d'Asie - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	392 598	465 933	470 981	479 504	546 186	533 089
Corée du Sud	313 604	359 124	363 466	364 580	437 380	427 261
Singapour	47 567	51 201	54 323	56 107	46 317	57 580
Népal	7 701	24 313	18 913	21 017	38 144	30 203
Malaisie	8 471	21 468	19 955	16 818	16 606	16 864

Source : Comtrade

Asie mineure - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	171 232	144 821	228 636	127 348	126 826	138 266
Kazakhstan	41 305	46 154	48 036	38 763	31 973	33 787
Afghanistan	82 363	64 105	142 518	29 730	30 000	30 000
Géorgie	15 190	17 539	15 985	17 125	23 399	25 940
Arménie	9 875	4 357	10 718	11 773	12 419	22 476
Azerbaïdjan	8 954	2 666	2 619	22 912	23 026	14 716
Kirghizistan	13 545	10 000	8 760	7 045	6 009	11 347

Source : Comtrade

Moyen-Orient - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	883 613	995 440	1 251 769	1 277 153	1 555 833	1 519 013
Arab. saoudite	192 550	205 809	231 806	196 596	210 615	220 000
Iran	391 635	468 966	670 071	610 207	695 450	650 000
Em. Arab. Unis	114 740	123 665	147 269	190 822	207 237	287 029
Irak	84 351	76 806	87 513	106 636	281 888	163 276
Koweït	131 038	139 839	132 007	97 838	82 706	137 446
Oman	19 060	9 525	10 544	30 128	31 667	28 932
Qatar	21 966	30 898	37 531	23 061	27 655	24 650

Source : Comtrade

Afrique - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	160 924	172 039	140 935	165 086	193 034	245 418
Afrique du Sud	96 341	108 192	79 218	97 643	116 929	150 445
Mali	18 000	18 000	18 000	23 460	25 959	34 031
Sénégal	17 066	15 567	13 561	17 726	24 547	30 976
Botswana	7 755	9 421	9 454	8 565	7 095	10 677
Namibie	4 676	6 038	7 993	5 121	5 027	5 599
Burkina Faso	5 085	5 349	6 904	4 686	4 455	5 221

Source : Comtrade

Méditerranée - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	879 584	853 351	856 013	800 089	669 098	677 936
Syrie	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Turquie	235 188	207 171	218 548	209 369	207 573	155 427
Algérie	273 997	263 332	245 652	196 825	95 874	150 000
Tunisie	17 545	36 430	60 126	65 249	57 246	60 000
Maroc	22 468	19 485	15 692	13 908	13 016	27 830
Palestine	17 475	13 635	11 330	21 332	20 000	20 000
Jordanie	42 911	47 298	50 357	39 254	32 236	19 820

Source : Comtrade

Défauts de qualité de la banane au champ

Parasites et ravageurs



Thrips de la fleur



Rouille rouge (Thrips)



Grattage d'escargots



Dégâts de *Diaprepes*



Rouille argentée (Thrips)

Photos © Luc de Lapeyre, Marc Chillet, Marie-José Rives, Fluidor

Défauts de qualité de la banane au champ

Défauts physiologiques et autres altérations



Fruit double et fruits déformés



Grattage de pointe



Grattage de feuille



Grattage de ficelle de haubannage



Brûlures de soleil



Brûlures chimiques

Maladies



Speckling



Red speckling en mûrisserie



Deightoniella



Fumagine sur pédoncule



Bout de cigare

Photos © Luc de Lapeyre, Marc Chillet, Marie-José Rives, Fruidor

Défauts de qualité de la banane au conditionnement

Problèmes de sélection / défauts divers



Fruit trop maigre



Fruit trop court



Taches de latex



Epistillage incomplet

Chocs



Pliure du pédoncule



Meurtrissage causée par des chocs au cours de l'emballage

Problèmes de découpe



Couronne rase



Couronne en pointe



Couronne arrachée



Coup de couteau

Photos © Luc de Lapeyre, Marc Chillet, Marie-José Rives, Fruidor

Défauts de qualité de la banane après transport

Problèmes de mûrissage



Mûrs d'arrivage



Hétérogénéité après mûrissage

Problèmes de conservation



Bouilli vert



Frisure

Maladies de conservation



Anthracnose de quiescence



Anthracnose de blessure ou chancre



Pourriture de couronne



Pourriture de couronne

Photos © Luc de Lapeyre, Marc Chillet, Marie-José Rives, Fruidor

Banane

Maladies et ravageurs

par Eric Fouré, Luc de Lapeyre de Bellaire

La maladie de Panama

La maladie de Panama ou Fusariose (*Fusarium Wilt* en anglais) a été identifiée pour la première fois en 1874 en Australie. Elle se manifeste aujourd'hui dans presque toutes les zones tropicales et subtropicales de production de banane. Elle est due au champignon du sol *Fusarium oxysporum* sp. *cubense* (ou FOC).

Différentes races ont été identifiées, chacune pouvant provoquer sous certaines conditions (type de sol, climat, intensification de la culture, drainage, etc.) des dégâts vasculaires importants sur différents groupes variétaux de bananiers, les rendant pratiquement improductifs.



La race 1, originaire d'Asie, s'est très largement répandue au travers des mouvements de matériel végétal sous forme de rejets, liés à l'installation des grandes zones de culture de banane d'exportation au début du 20ème siècle. Elle est à l'origine de la disparition progressive dans les années 1940 et 1950 de la production de la variété Gros Michel aux Caraïbes, en Amérique latine, base du commerce international d'alors. La Gros Michel a été remplacée dans les plantations industrielles par un groupe variétal résistant découvert en Asie du Sud-Est, les Cavendish, qui forment l'essentiel du commerce international actuel. Il est à noter que la variété Gros Michel est toujours la référence de consommation de banane dessert dans la grande majorité des pays producteurs africains et latino-américains et représente encore une importante production estimée à environ 6 millions de tonnes par an. Dans les zones où elle est cultivée de manière extensive et en association avec d'autres variétés et d'autres cultures (donc à faible densité), il apparaît que la race 1 n'est pas active. Des expériences menées en Colombie ont montré que dès qu'on intensifie la culture de la Gros Michel (densité supérieure à 1 000 plants/ha), la maladie de Panama prend de l'importance.

BANOLE[®]

Protège les cultures et l'environnement

www.totalspecialfluids.com



TOTAL

Committed to Better Energy

La race 2 affecte le sous-groupe des Bluggoe (ABB, banane à cuire).

La race 3 affecte les *Heliconia* spp. et parfois les Gros Michel.

La race 4, identifiée dès 1931 aux Canaries, atteint sporadiquement et toujours sous certaines conditions environnementales les variétés du groupe Cavendish et cela uniquement dans des zones sub-tropicales (Canaries, Afrique du Sud, Taïwan, Australie) où elle est relativement bien maîtrisée via des techniques culturales adaptées (zones tampon, jachère, etc.).

La race T4 vient de faire son apparition au Mozambique (mais aussi en Jordanie). C'est une forme relativement récente, décrite en 1990. Elle atteint les variétés du groupe Cavendish, mais ne se rencontrait jusqu'à présent que dans les zones tropicales humides asiatiques, notamment Taïwan, Indonésie, Malaisie, Sud Chine, Australie et Philippines. Cette nouvelle alarmante a réactivé les réseaux mondiaux de surveillance phytosanitaire, en particulier en Amérique latine. Un comité ad-hoc de scientifiques, spécialistes de cette maladie, a été constitué afin d'étudier l'origine de son introduction et d'analyser les risques d'extension (voir recommandations en encadré).

Tous les spécialistes s'accordent à dire que la principale cause de la dissémination de la maladie est le mouvement de matériel végétal provenant de plantations sensibles et infectées (rejets et souches). A partir d'une zone infectée, la contamination provenant du sol est très lente.

Prévention et lutte

Comme pour de nombreux pathogènes du sol, les moyens de lutte sont limités et consistent essentiellement en une mise en quarantaine plus ou moins longue des foyers élargis. La recherche internationale n'est pas très active sur cette maladie, compliquée à étudier. Les moyens de lutte, qui ne sont pas spécifiques à la seule culture bana-



nière, sont et resteront très limités. L'amélioration génétique conventionnelle reste une voie importante encore peu explorée.

La prise de conscience internationale de l'importance du respect des règles de mouvements du matériel végétal et la large adoption par l'agro-industrie bananière des vitroplants devraient limiter les risques actuels. La dispersion de la race T4 reste sous surveillance. Sous des conditions de contrôle strict des mouvements de matériel végétal, de surveillance et d'éradication des plantes atteintes, le scénario d'une dissémination rapide de la maladie est peu probable.

Les cercosporioses

Les cercosporioses sont des maladies foliaires du bananier provoquées par des champignons pathogènes du genre *Mycosphaerella*. On distingue trois types de cercosporioses : la cercosporiose jaune (ou Maladie de Sigatoka - MS) causée par *M. musicola*, la cercosporiose noire (ou Sigatoka noire ou Maladie des Raies Noires - MRN) causée par *M. fijiensis*, et une troisième forme encore peu connue et répandue (Inde, Nigeria) causée par *M. eumusa*.

De par sa répartition géographique et son agressivité, la MRN est la forme de cercosporiose la plus préoccupante et une des principales contraintes pour la production de banane export à travers le monde. Contrairement à la MS, elle touche également les bananiers plantains. Détectée au début du XX^e siècle dans le Pacifique aux îles Fidji, la



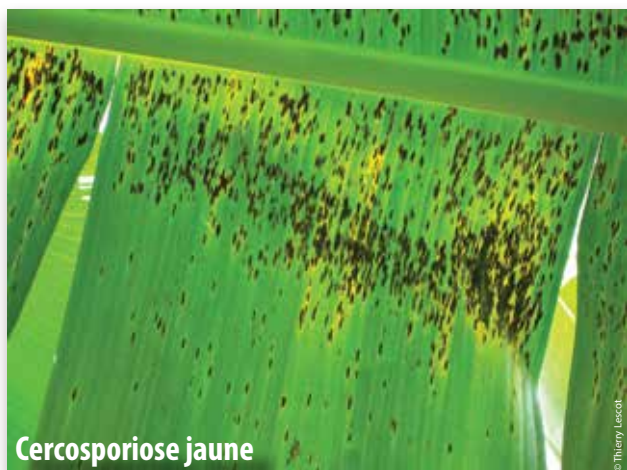
MRN est aujourd'hui présente dans tous les pays producteurs d'Amérique centrale et latine, d'Afrique et d'Asie (sauf en Inde), où elle a progressivement remplacé la MS. La zone Caraïbe a longtemps été préservée grâce à son insularité. Mais la MRN a été détectée à Saint Vincent et en Guyane en 2009, puis à Sainte Lucie au début de l'année 2010, en Martinique en septembre 2010 et enfin en Dominique et en Guadeloupe au début de l'année 2012. L'ensemble de l'arc antillais est donc désormais touché par la maladie. A travers le monde, seules les îles Canaries sont encore indemnes de MRN, ainsi que l'Australie qui l'a éradiquée à plusieurs reprises.

La MRN se traduit par des lésions sur les feuilles qui peuvent évoluer très rapidement en plages nécrotiques. La réduction de la surface foliaire du bananier avant la récolte du régime peut ainsi entraîner une diminution importante des rendements. Toutefois, l'effet majeur de la MRN en culture d'exportation se traduit par une maturation précoce des fruits qui deviennent inexportables lorsque des méthodes de contrôle adaptées ne sont pas appliquées. Sa dissémination se fait principalement par le vent, sur des distances pouvant aller jusqu'à plusieurs dizaines de kilomètres, rendant indispensable un contrôle à grande échelle pour en assurer l'efficacité.

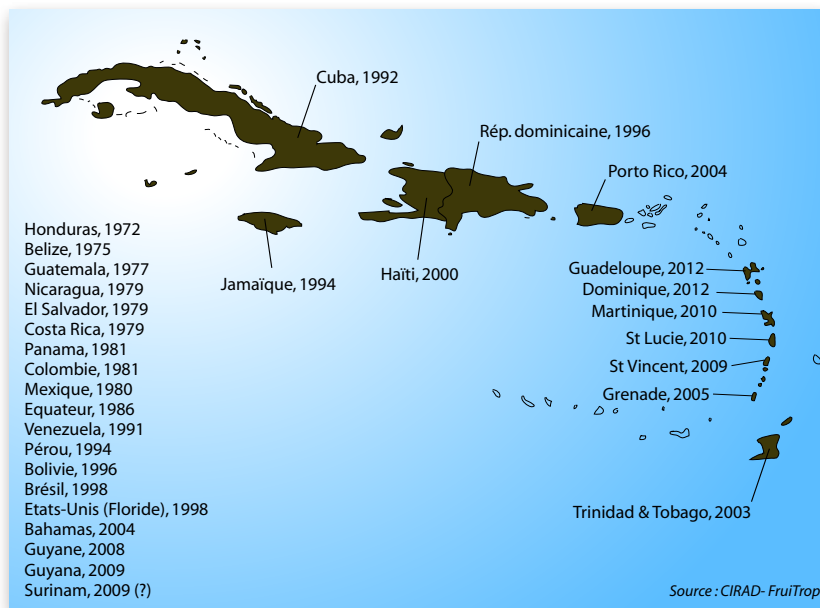
Des stratégies de lutte différentes

Dans la majorité des zones de production de banane dessert pour l'exportation, le contrôle de la maladie est basé sur des applications régulières de fongicides chimiques par voie aérienne ou terrestre. Cependant les stratégies de lutte sont très différentes selon les situations et peuvent aboutir à des niveaux de traitement très variables.

Aux Antilles, dès les années 1970, le CIRAD a développé avec les professionnels de Guadeloupe et de Martinique une stratégie de lutte raisonnée, basée sur une méthode d'avertissement biologique reposant sur l'observation régulière de la maladie et sur l'analyse de descripteurs cli-



Distribution de la cercosporiose noire dans l'arc Caraïbe



matiques. Cette stratégie permet de suivre la dynamique de la maladie et de déclencher les traitements uniquement lorsqu'ils sont nécessaires. Son principal intérêt est donc une limitation du nombre de traitements, tout en assurant un contrôle optimum de la maladie. La cercosporiose jaune a ainsi pu être maîtrisée durant une période de plus de 40 ans avec un nombre limité de traitements (cinq à sept en moyenne par an). Le succès durable de cette méthode reposait également sur des aspects organisationnels car la lutte était centralisée par une cellule technique en charge à la fois des choix décisionnels (date d'application, sélection des produits), mais également de la réalisation des traitements par voie aérienne sur des zones de traitement homogènes. Cette méthode a ensuite été appliquée au contrôle de la MRN, aux Antilles, mais également dans d'autres régions du monde, où elle permet d'assurer un contrôle raisonné et efficace de la maladie.

Cette stratégie repose sur l'emploi de fongicides systémiques à fort effet curatif, utilisés en rotations régulières entre différentes familles de matières actives, et mélangés à des huiles paraffiniques dont l'effet fongistatique renforce l'effet curatif des traitements. Trois grandes familles chimiques de fongicides systémiques ont été principalement employées du fait de leur fort effet curatif : les triazoles, les strobilurines et les benzimidazoles, alors qu'une nouvelle famille (les SDHI) vient d'arriver sur le marché. D'autres fongicides ayant un effet curatif moins important (morpholines et pyrimidines) ont également été employés dans ces stratégies. Malheureusement, de par leur mode d'action, ces fongicides sont particulièrement sensibles au développement de résistances du pathogène. L'emploi répété de ces produits peut ainsi

favoriser l'émergence progressive de souches du pathogène moins sensibles à leur effet, qui menacent à terme l'efficacité de ces stratégies. Cette dynamique dépend de l'usage raisonné ou non de ces produits, mais la capacité d'adaptation très importante du pathogène rend inéluctable à terme la perte d'efficacité de ces stratégies de lutte si elles sont uniquement basées sur l'emploi de fongicides.

En Guadeloupe et en Martinique, des pertes de sensibilité aux benzimidazoles ont commencé à apparaître après dix ans d'utilisation raisonnée (mais sans alternance) à travers un système d'avertissement biologique. La durabilité des triazoles y a été plus longue (une vingtaine d'années pour la MS) car ils ont été employés en alternance avec d'autres familles de fongicides au début de leur mise sur le marché. Cependant, la sensibilité à ces fongicides pour le contrôle de la MS s'est rapidement dégradée lorsque seuls des triazoles ont pu être employés, les autres fongicides ayant disparu du marché. Heureusement, les souches de *M. fijiensis* ayant envahi la Guadeloupe et la Martinique étaient sensibles à tous les groupes de fongicides. Aujourd'hui, seuls deux triazoles et une strobilurine sont homologués en France. Le risque de résistance étant très important pour les strobilurines (1 traitement par an, maximum 2), les triazoles restent les plus employés. Quatre à cinq ans après l'arrivée de la MRN aux Antilles françaises, les niveaux de sensibilité du champignon à ces différentes familles de fongicides restent bons, même si une légère dérive de sensibilité aux triazoles a été observée en Martinique. Au Cameroun et en Côte d'Ivoire, les méthodes d'avertissement pour la MRN ont permis durant une dizaine d'années de limiter le nombre d'applications entre 12 et 14 par an, jusqu'à l'émergence progressive de souches résistantes dans certaines zones. En revanche, en Amérique latine et centrale, ces dérives ont été beaucoup plus rapides. Les résistances aux benzimidazoles, massivement utilisés lors de leur mise sur le marché, ont été observées deux ans seulement après le



début de leur utilisation. Le même phénomène a ensuite pu être observé dans ces zones de production lors de l'apparition des triazoles, puis des strobilurines, rendant aujourd'hui leur usage très limité car peu efficace.

Dans ces situations, la mise en place de stratégies raisonnées n'est plus possible et une stratégie de lutte systématique a été progressivement appliquée, basée sur l'utilisation de produits de contact à effet préventif. Parmi les principaux, on peut citer le chlorothalonil ou le mancozèbe. Ils doivent être appliqués très régulièrement pour en assurer l'efficacité, souvent en mélange avec des fongicides systémiques, avec parfois plus de 50 applications par an. Les doses de matière active utilisées ont elles aussi très largement augmenté, passant de 2 à 4 kg de matière active par an avec des méthodes d'avertissement, à 30 voire 70 kg dans des stratégies systématiques. Le recours à de telles stratégies représente donc un coût économique, logistique et surtout environnemental incompatible avec de nombreuses zones de production, notamment aux Antilles françaises.

Les Antilles sont également confrontées à un contexte particulièrement limitant quant à la mise en place d'une lutte chimique, même raisonnée. La législation européenne en vigueur limite strictement la gamme de produits utilisables, avec seulement trois fongicides aujourd'hui utilisés : deux triazoles et une strobilurine. Si l'homologation prochaine de deux nouveaux produits est envisagée, la mise en place d'une lutte raisonnée optimale reste très contrainte. D'autre part, l'interdiction de tout traitement par voie aérienne en Guadeloupe puis en Martinique courant 2013 a également bouleversé l'organisation de la lutte aux Antilles françaises, jusque-là centralisée autour d'une cellule technique indépendante chargée d'un traitement généralisé par avertissement. L'individualisation de la lutte et le manque d'équipements de traitement terrestre adaptés menacent aujourd'hui l'efficacité du contrôle de la maladie sur ces territoires : le risque de développement de souches résistantes devient plus élevé car la lutte n'est plus collective.



De nouveaux moyens de lutte indispensables

La durabilité de la lutte chimique, qu'elle soit raisonnée ou systématique, est donc à terme remise en cause. De nouveaux outils et méthodes de lutte doivent pouvoir être développés pour proposer des alternatives viables pour le contrôle de la MRN dans les différents contextes de production du monde. Ces alternatives seront basées sur le développement d'approches intégrées, s'appuyant sur la combinaison de différents outils permettant le contrôle de la maladie et/ou de ses dommages (pertes de rendement et de qualité des fruits).

La création de nouvelles variétés hybrides de bananiers, présentant un comportement de résistance durable à la maladie, est une piste depuis longtemps envisagée pour proposer une alternative à la variété Cavendish, largement utilisée mais particulièrement sensible à la maladie. Cependant, les processus de création et de sélection de nouvelles variétés prennent beaucoup de temps et la liste des critères agronomiques et organoleptiques à remplir par ces variétés rend la tâche particulièrement difficile. La variété CIRAD 925 récemment développée aux Antilles françaises présente un potentiel intéressant, aujourd'hui en cours d'étude et d'évaluation par les chercheurs et la filière export française.



Qu'elles soient tolérantes ou non à la MRN, les variétés cultivées devront être intégrées dans des systèmes de culture innovants et durables, qui feront appel à des méthodes de lutte culturale optimisées (conduite de la plante, gestion de l'inoculum et maîtrise de la conservation des fruits par effeuillage, etc.), à l'usage potentiel de produits de biocontrôle ou encore à des modifications spatiales et temporelles du système de culture, permettant ainsi de réduire progressivement le recours à la lutte chimique.

Les maladies bactériennes

Du fait de leur mode de dissémination et de l'absence de variétés résistantes, les maladies bactériennes préoccupent de plus en plus les producteurs.

La maladie de Moko

causée par *Ralstonia solanacearum*
(biovar 1 race 2)
ex *Pseudomonas solanacearum*

On distingue deux faciès de symptômes selon que la bactérie est disséminée par le sol, les outils utilisés en plantation (machettes, etc.) ou bien par les insectes qui visitent les fleurs mâles ou leurs cicatrices après abscission. La colonisation bactérienne ascendante se traduit d'abord par une chlorose et le flétrissement des trois plus jeunes feuilles et le bananier meurt. Une section transversale du pseudo-tronc (ou de la souche) montre une coloration brun rougeâtre des faisceaux vasculaires. La présence d'un abondant exsudat bactérien est un argument supplémentaire pour le diagnostic de l'infection bactérienne. Si le plant contaminé porte un régime, la bactérie colonise l'ensemble des tissus vasculaires du fruit via le rachis. L'accumulation d'éthylène peut produire un jaunissement prématuré du fruit et une section transversale des fruits montre sans doute possible un important brunissement. Lorsque la bactérie est transmise par une machette par exemple, après la coupe du pseudo-tronc, les rejets contaminés (ou baïonnettes) noircissent et rabougrissent en 2 à 4 semaines. Cette maladie, décrite pour la première fois à Trinidad en 1910, reste absente des petites et grandes Antilles, excepté à Trinidad et Grenade. En revanche, elle s'est rapidement répandue du bassin amazonien brésilien et de l'est du Pérou jusque vers le nord du Guatemala et le sud du Mexique. Elle couvre une aire géographique considérable. En 1968, la Moko a été introduite aux Philippines à partir de matériel végétal. Il n'existe pas de variétés résistantes ni de moyens de lutte chimique. Seule une éradication avec quarantaine peut donner des résultats.

Le flétrissement bactérien

Banana *Xanthomonas* Wilt (BXW),
Banana Bacterial Wilt Disease (BBW),
causé par *Xanthomonas campestris* pv. *musacearum*

Les symptômes s'observent surtout après le stade rejet à feuilles lancéolées, particulièrement à la floraison : décoloration et flétrissement des bractées florales, noircissement et racornissement du bourgeon mâle. Les feuilles jaunissent, flétrissent, noircissent, fanent et se cassent (y compris le faux tronc). On observe des rayures jaunes ou marron au niveau vasculaire sur l'ensemble de la plante et, sur une section à la base du faux tronc ou de la souche, une sécrétion jaune pâle bactérienne. Ceci entraîne le flétrissement des régimes avec maturation prématurée et coloration interne brun rougeâtre des fruits. La plante meurt dans le mois de l'apparition de n'importe lequel de ces symptômes (un mois après l'infection). La transmission se fait par les insectes butineurs, le matériel végétal infecté (rejets, régimes, feuilles), les outils et les hommes, mais aussi par les animaux, l'eau de ruissellement, les éclaboussures d'eau de pluie et le vent. Il n'y a pas de variétés résistantes. La lutte consiste à une mise en quarantaine de plusieurs mois, mais aussi à détruire et éliminer les plantes infectées et celles à proximité. La vacance des animaux est interdite. Ce flétrissement a été observé et décrit en Ethiopie sur *Ensete* vers 1968 (concerne l'alimentation de base de 12 millions de personnes), puis en Ouganda où il progresse depuis 2001 (75 km/an). L'Ouganda est le second producteur de banane avec 10.5 millions de tonnes (250 à 450 kg par habitant) – production réduite de près de 40 % en 2006. L'extension est



Bunchy top



rapide, atteignant la République démocratique du Congo en 2004, le Rwanda en 2005, le Burundi, la Tanzanie et le Kenya en 2006.

Les maladies virales

Depuis plusieurs années, les maladies à virus ont pris une extension grandissante sur bananier (bananes dessert et bananes à cuire), due en grande partie aux facilités d'échanges et aux demandes de diversification. Il s'agit du bunchy top et des mosaïques dont les mosaïques en plage, en tirets et des bractées. Elles provoquent des pertes économiques variables, affectant tous les bananiers cultivés et aussi bien les grandes exploitations que les plantations villageoises. Ces pertes peuvent atteindre 90 %, voire 100 %, de la production pour le bunchy top (dû au Banana bunchy top babuvirus, BBTv) 40 à 60 % pour la mosaïque en tirets (due au Banana streak badnavirus, BSV) et plus de 40 % pour la mosaïque des bractées (due au Banana bract mosaic potyvirus, BBrMV). La dissémination des virus se fait soit par vecteur à partir des foyers d'infection, soit par l'utilisation de matériel déjà contaminé — rejets ou plantes issues de cultures in vitro — soit, comme dans le cas particulier du BSV, à partir de bananiers dits « silencieux » possédant des séquences virales intégrées au génome de l'espèce *Musa balbisiana*, capables de restituer des particules virales notamment à la suite de stress (abiotiques/conditions climatiques, multiplication in vitro ou in vivo intensive du matériel végétal, etc.).

Le bunchy top (BBTV)

Les plants présentent un aspect nanisant fortement marqué, avec une concentration des feuilles en haut du plant en forme de rosette. Les feuilles étroites, érigées et cassantes, présentent de fortes chloroses marginales. Le symptôme caractéristique reste l'apparition de traits

discontinus vert foncé le long du pseudo-tronc, de la nervure principale et des nervures secondaires. Lorsque le pied-mère est atteint, tous les rejets sont infectés. Le vecteur le plus efficient est le puceron noir du bananier, *Pentalonia nigronervosa*.

Les mosaïques

La mosaïque en plage due au Cucumber mosaic cucumovirus (CMV)

Les plants atteints présentent des plages de décoloration chlorotique sur le limbe ainsi qu'une mosaïque de la nervure principale et du pseudo-tronc. Des infections secondaires de type bactérien peuvent apparaître sous la forme de pourritures, de l'intérieur des gaines constituant le pseudo-tronc. Une large gamme de pucerons est capable de transmettre ce virus. Cette maladie peut également être transmise mécaniquement par les outils de taille.

La mosaïque en tirets (BSV)

Le limbe des feuilles présente des traits discontinus jaunes, évoluant rapidement en nécroses. La nervure principale reste indemne. Pour les formes sévères de la maladie, le cigare est nécrosé et le bananier meurt. Lorsque le pied-mère est atteint, tous les rejets sont infectés. Cette maladie est transmise par différentes espèces de cochenille — *Planococcus citri*, *Saccharicoccus sacchari* et *Dysmicoccus brevipes*. Ces dernières années, des infections dues au BSV et non liées à une contamination extérieure ont été décrites dans diverses zones à travers le monde. Elles correspondent à deux causes différentes : 1/ des plants provenant de variétés hybrides interspécifiques saines de bananiers multipliés intensivement par culture in vitro et 2/ des descendances d'hybrides de bananiers issues de croisements interspécifiques entre géniteurs sains *Musa acuminata* (génomme noté A) et *Musa balbisiana* (génomme noté B). Différents stress abiotiques sont à l'origine de l'apparition de la maladie dans ces hybrides, cette dernière étant corrélée à la présence dans le génome du parent *M. balbisiana* de séquences virales



endogènes du BSV (e-BSV) qui contiennent toutes les informations nécessaires à la synthèse de virus infectieux.

La mosaïque des bractées (BBrMV)

Les premiers stades de l'infection apparaissent sous la forme de tirets vert-jaune évoluant en nécroses brun-rouge sur le limbe et la nervure des feuilles. Une mosaïque jaune ou des stries de décoloration blanchâtres se développent sur le pseudo-tronc selon les variétés atteintes. Le symptôme final est la mosaïque des bractées. Cette maladie est transmise à tous les rejets par des pucerons (*Ropalosiphum madiis*, *Myzus persicae*).

Le seul moyen actuel de lutte contre ces maladies à virus des bananiers passe par la lutte contre le vecteur et l'utilisation de matériel indemne. En effet, il n'existe pas de bananiers résistant naturellement à ces maladies, ni de moyens curatifs immédiats autres que l'éradication après une attaque virale. La conduite à tenir est principalement basée sur l'utilisation de matériel végétal indemne — rejets ou plants issus de culture in vitro ou in vivo indexés vis-à-vis des viroses — et faible enherbement des plantations, lieux privilégiés de multiplication des populations de pucerons.

Les charançons

Originaire d'Asie du Sud-Est, le charançon noir du bananier s'est diffusé dans toutes les régions tropicales et subtropicales productrices de banane et de plantain. Le charançon noir (*Cosmopolites sordidus*) est un insecte qui mesure entre 9 et 16 mm de long et 4 mm de large. Il se déplace librement sur le sol à la base des pieds de bananier ou dans les débris végétaux. Il a une activité nocturne et est très sensible au dessèchement. Sa diffusion se fait principalement par l'intermédiaire de matériel végétal infesté. L'adulte ne fait pas de dégâts. Les femelles pondent des œufs dans le bulbe, où les jeunes larves se nourriront en creusant des galeries. Ces galeries sont à l'origine de la perturbation de l'alimentation



hydrique et minérale des plants, de l'allongement du cycle de production, d'une baisse importante des rendements et d'un affaiblissement de l'ancrage du bananier (sensibilité accrue aux coups de vent). Les fortes attaques peuvent entraîner la mort du plant. Outre les traitements chimiques classiques, le recours à du matériel de plantation sain (vitroplant), utilisé sur un sol assaini (jachère), limite le développement des charançons. De nouvelles techniques de piégeage des charançons par utilisation de phéromones (sordidine) sont disponibles. Des résultats intéressants ont pu être obtenus également en associant des nématodes entomophages à l'utilisation de pièges à sordidine.

Il n'en demeure pas moins que le charançon reste une des contraintes parasitaires majeures des cultures de bananiers, qu'elles soient industrielles ou villageoises (cf. grande sensibilité des plantains au charançon). Il paraît assez peu probable que des variétés améliorées puissent rapidement être mises au point. Des techniques de lutte à l'échelle de l'exploitation, basées sur l'utilisation de pièges et le maintien de faibles niveaux d'infestation, sont en cours d'étude et pourraient à terme constituer une alternative à la lutte chimique.

Les nématodes

Il existe de nombreuses espèces de nématodes parasitant les racines et les bulbes de bananier. Les nématodes à galles (*Meloidogyne* spp.) et les nématodes spiralés (*Helicotylenchus* spp.) sont répandus dans le monde entier, sur tous les types de culture. Toutefois, ceux qui provoquent le plus de dommages sont les nématodes migrants *Pratylenchus* spp. et *Radopholus similis*. Cette dernière espèce est universellement répartie dans les zones les plus chaudes de culture de bananiers, tout particulièrement sur les plantations intensives où elle a été disséminée par les transferts de matériel végétal lors de l'extension de cette culture au cours des deux derniers siècles. *Pratylenchus coffeae* est également réparti



Nématode



Charançon sur bulbe

dans les zones les plus chaudes, mais il est généralement indigène et se trouve majoritairement sur les cultures de plantain. *Pratylenchus goodeyi* qui préfère les zones plus fraîches, étant originaire des hauts plateaux africains, s'est répandu dans certaines zones subtropicales, comme les Canaries.

Des ennemis souterrains

Les *Pratylenchus* et *R. similis* sont des endoparasites migrants, dont le cycle biologique complet se déroule en 20-25 jours dans les tissus des racines et des souches. Les formes juvéniles et les femelles restent toujours mobiles et peuvent quitter les racines dès que les conditions ne sont plus favorables. Ces formes migratrices peuvent alors coloniser de nouvelles racines. Au fur et à mesure de leur progression inter et intracellulaire, ces nématodes se nourrissent aux dépens du cytoplasme des cellules du parenchyme cortical, détruisant les parois cellulaires et provoquant la formation de tunnels évoluant en nécroses qui peuvent s'étendre à l'ensemble du cortex. Les nécroses des racines et souches peuvent être aggravées par d'autres pathogènes (champignons et bactéries). En particulier, les champignons du genre *Cylindrocladium* sont pathogènes et susceptibles de causer des lésions semblables à celles provoquées par les nématodes. L'association de ces deux parasites peut causer dans certaines conditions des dommages très importants. La destruction des tissus souterrains entraîne une réduction de la nutrition hydrique et minérale qui se traduit par un ralentissement de la croissance et du développement des plants. Cela peut entraîner de sévères réductions du poids des régimes et accroître le laps de temps entre deux récoltes. De plus, la destruction des racines diminue l'ancrage des plants dans le sol, augmentant les risques de chute de plants, particulièrement lors des périodes cycloniques, avec un fort impact économique.

Prévention et lutte

En plantation intensive, les applications de composés chimiques (organophosphorés et carbamates essentiellement) sont encore utilisées, mais elles font peser des risques sanitaires importants sur l'environnement. Pour cette raison et malgré leur bonne efficacité et leur grande facilité d'utilisation, leur usage va être de plus en plus restreint en faveur de mesures de lutte alternatives. Parmi celles-ci, les pratiques culturales améliorant la fertilité des sols (travail du sol, irrigation, amendements organiques, etc.) permettent indirectement d'améliorer la tolérance des plants à la pression parasitaire. Des méthodes plus directes, telles les jachères et l'implantation de bananiers issus de micropropagation in vitro, sont couramment utilisées et permettent de réduire fortement les populations de nématodes (cf. Phytoma n° 584, juillet-août 2005). Ces méthodes sont largement utilisées par les producteurs de Martinique et Guadeloupe où elles ont contribué à une réduction de plus de 50 % de l'utilisation des pesticides au cours des dix dernières années.

Dans un futur plus ou moins proche, des interventions faisant appel aux antagonistes biologiques, aux symbiotes racinaires (mycorhizes) et surtout à la résistance génétique (par hybridation ou sélection clonale) permettront la mise en place de stratégies de protection intégrée de plus en plus efficaces. Toutefois, la grande complexité des peuplements de nématodes rend délicate la mise au point de ces techniques plus ciblées. Pour être efficaces, elles devront être capables de prendre en compte la diversité des situations culturales et écologiques.

Les maladies post-récolte

Les maladies de conservation (anthracnose de blessure, anthracnose de quiescence, pourritures de couronne) sont des facteurs qui limitent fortement la commercialisation des bananes exportées. Le *Colletotrichum musae* est à l'origine des deux formes d'anthracnose, tandis qu'un complexe parasitaire plus important est impliqué dans les pourritures de couronne : *C. musae*, mais aussi d'autres espèces parmi lesquelles des *Fusarium*, des *Verticillium*, des *Botryodiplodia*, etc.

Pour l'anthracnose on distingue deux formes :

l'anthracnose de quiescence : taches brunes se développant à la maturation des fruits en sortie de mûrisserie et ultérieurement dans le circuit de commercialisation. Cette maladie se traduit rarement par de lourdes sanctions commerciales.

l'anthracnose de blessure ou chancre : larges nécroses brunes se développant sur les doigts meurtris à la récolte ou à l'emballage. Ces symptômes sont observables dès le



dépotage des fruits après le transport maritime et se traduisent par de fortes sanctions commerciales.

Les pourritures de couronne sont des moisissures se développant à partir des surfaces des découpes effectuées lors de la confection des bouquets en station d'emballage. Ces dégâts s'observent aussi après le transport maritime et se traduisent par de fortes sanctions commerciales.

Les champignons provoquant les maladies post-récolte sont largement présents dans les bananeraies et donc sur les régimes si ceux-ci ne sont pas protégés. Autrement dit, toute maîtrise des infections commence dès la sortie de l'inflorescence au sommet du bouquet foliaire. Pour l'anthracnose, la contamination par le *Colletotrichum musae* se fait principalement au champ. A la récolte, il n'est pas possible de voir à l'œil nu si les fruits sont infectés, mais un test de dépistage peut être réalisé plus de trois semaines avant la coupe. Les fruits sont infectés principalement au cours du premier mois de floraison. Les spores disséminées par l'eau se développent sur les organes en début de décomposition (vieilles feuilles, bractées et surtout pièces florales). La maîtrise du chancre doit donc commencer au champ (épistillage, engainage des régimes, etc.), puis se poursuivre au hangar.

Pour les pourritures de couronne, la contamination des bouquets peut se produire à différents niveaux de la filière, ce qui complique énormément la mise en œuvre des méthodes de lutte, mais la contamination par les eaux de lavage est probablement prédominante.

La lutte chimique n'apporte pas toujours de réponse satisfaisante. En effet, elle est parfois inefficace selon les zones de production et les périodes de l'année, et de plus des résistances aux fongicides se sont développées chez les différentes espèces fongiques impliquées. Enfin, il y a un intérêt croissant à développer des méthodes de lutte alternatives à la lutte chimique. En effet, ces traitements post-récolte posent deux problèmes cruciaux : les risques de résidus présents dans les fruits et la nécessité de retraitement des bouillies fongicides rejetées autour des stations de conditionnement après l'emballage ■

Un dossier préparé par
Pierre Gerbaud

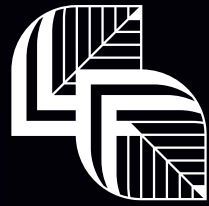
Mangue

Sommaire

- p. 102 **Tendance du marché européen : les importations repartent à la hausse**
- p. 106 **Bilan 2018 par origine**
- p. 124 **Le marché européen mois par mois en 2018 : Brésil, Pérou et Espagne mènent la danse**
- p. 126 **Statistiques mondiales**
- p. 128 **Défauts de qualité**
- p. 130 **Principales variétés**

© Guy Bréhinier





LilotFruits

RÉSERVE NATURELLE DE GOÛT

BY CAPEXO

Révélez ses saveurs

MANGUE.

Fondantes, juteuses et sucrées. Nous parcourons le monde entier pour suivre leurs saisons, sélectionner les meilleurs fruits et les meilleurs producteurs.

Nous développons un savoir-faire unique, et portons un soin extrême, afin de vous livrer toute l'année et à chaque instant, les meilleures mangues.

Qu'elles voyagent par avion ou par bateau, prêtes à consommer, ou muries dans nos installations, nous accordons une attention particulière à chacune d'entre elles. Nous travaillons avec passion et respectons nos engagements, pour toujours vous offrir les parfums et les goûts les plus délicats.

CAPEXO . +33(0) 1 41 73 23 00 . www.capexo.fr

LA RÉUNION

BRÉSIL

PÉROU

CÔTE
D'IVOIRE

SÉNÉGAL

ISRAËL

ESPAGNE

THAÏLANDE

VIETNAM

INDE

Mangue

Tendance du marché européen

Les importations repartent à la hausse

par **Pierre Gerbaud**, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Après une relative accalmie en 2017 par rapport à 2016, la progression des importations de mangue dans l'Union européenne est repartie fortement en 2018. L'augmentation des volumes a été de 5 300 tonnes, amenant les importations européennes au seuil des 400 000 tonnes annuelles. Ce total est d'ailleurs dépassé si l'on tient compte des livraisons espagnoles, seule origine européenne produisant ce fruit. Ce constat quantitatif s'accompagne d'un profil commercial assez similaire à celui de l'année précédente, en dépit de la progression des volumes.



© Denis Loillet

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



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

for a healthier future



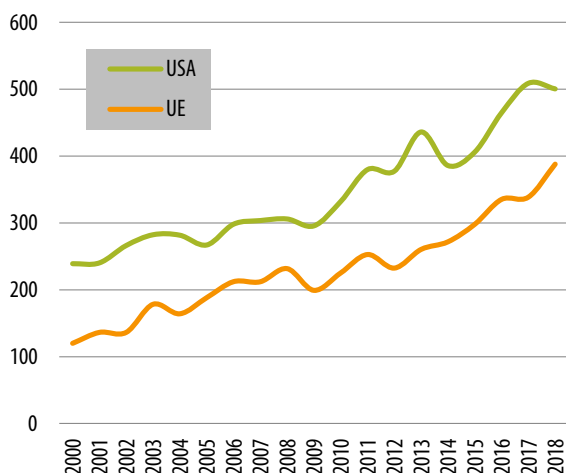
En 2018, l'Union européenne a importé 387 961 tonnes de mangue, marquant s'il en était besoin le succès de ce fruit tropical. Si on inclut les expéditions espagnoles, ce total dépasse en réalité les 400 000 tonnes. Cette évolution est d'autant plus remarquable qu'elle s'inscrit dans le temps, les volumes commercialisés ayant été multipliés par quatre au cours des vingt dernières années. L'Union européenne reste la seconde région consommatrice de mangue derrière les États-Unis, si l'on excepte l'autoconsommation dans les pays producteurs et les échanges des pays asiatiques d'où le fruit est originaire. Les États-Unis conservent une bonne avance sur l'Europe en termes d'importation, avec plus de 100 000 tonnes supplémentaires. Cette différence est, de plus, notable si on la rapporte à la population : 330 millions d'habitants pour les USA et 513 millions pour l'UE. Ce ratio laisse encore une potentialité de développement pour la consommation européenne.

Chaque année apporte son lot de spécificités quant au déroulement de la commercialisation des mangues sur le marché européen, mais 2018 a peut-être constitué une étape structurelle. Si les tonnages importés ont progressé – ce qui signifie logiquement que la consommation s'est accrue – les modifications perceptibles sont à chercher en amont de la filière et donc dans les pays fournisseurs. Or, en ce domaine, force est de constater que le mouvement de concentration de l'offre de ces dernières années s'est poursuivi et même fortement amplifié.

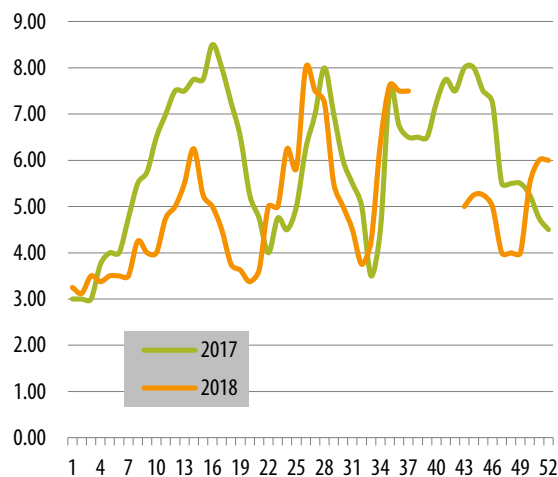
On peut classer les pays fournisseurs en plusieurs groupes selon les volumes livrés. Ainsi, une multitude d'origines interviennent encore sur le marché de façon ponctuelle ou pour des quantités limitées (moins de 1 000 tonnes). Elles sont en phase d'accroissement ou plus souvent stabilisées.

Une dizaine de pays exportent vers le marché européen des quantités supérieures (1 000 à 6 000 tonnes), qui n'évoluent pas de manière notable. On note parmi eux les pays d'Afrique de l'Ouest, hors Côte d'Ivoire et Sénégal, mais également quelques origines d'Amérique centrale dont les exporta-

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



Mangue Kent par bateau - Prix moyen import hebdomadaire en France (en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



tions sont plus opportunistes que le résultat d'une démarche de conquête de marché. Elles interviennent souvent dans les périodes de soudure entre les campagnes de sources majeures d'approvisionnement.

Les pays exportant vers l'Europe de 8 000 à 15 000 tonnes de mangue forment un groupe plus restreint qui peut être considéré comme celui des fournisseurs secondaires. Leur poids individuel sur le marché reste modéré mais, ensemble, ils représentent une source d'approvisionnement non négligeable. Ils s'intercalent ou s'ajoutent aux fournisseurs principaux et assurent des flux de plus en plus uniformes tout au long de l'année. On trouve parmi eux Israël, Porto Rico, la République dominicaine, le Pakistan et le Sénégal.

Quatre origines pour 80 % des volumes

Enfin, le plus gros de l'approvisionnement européen repose sur quatre origines, en nombre limité mais incontournables. Citons d'abord la Côte d'Ivoire et l'Espagne, dont les quantités s'établissent autour de 30 000 tonnes. Ces origines interviennent à des périodes de l'année différentes, mais elles dominent l'approvisionnement sur une période courte : mai-juin pour la Côte d'Ivoire et septembre-novembre pour l'Espagne. Le cas de l'Espagne est particulier car ce pays est à la fois producteur et exportateur de fruits de pays tiers. On ne retiendra ici que les exportations émanant de la production espagnole estimée à 30 000 tonnes.

Le groupe de tête se compose bien sûr des deux leaders en la matière : le Brésil et le Pérou. Le Brésil fait figure de pionnier dans la mesure où son expansion quantitative remonte aux années 1980. Elle s'est poursuivie jusqu'à aujourd'hui avec une solide structuration de la filière après des crises de croissance retentissantes. Son atout principal réside dans sa capacité à fournir des mangues tout au long de l'année, même si la fin d'année demeure sa période phare. Ce mastodonte de la mangue (135 500 tonnes en 2018) a non seulement opéré une structuration de sa filière, mais a également procédé à des ajustements pour s'adapter aux exigences du marché en fonction de ses capacités de production. La lente, mais réelle, modification variétale des vergers brésiliens est à souligner. La diminution notable des volumes de Tommy Atkins, variété jadis omniprésente, a permis l'émergence d'une offre plus diversifiée avec les variétés Keitt et Palmer et, pour une moindre part, Kent.

Le Pérou complète ce duo de tête avec 120 600 tonnes exportées en 2018. Ce pays est l'ovni du secteur mangue de par sa progression fulgurante au cours des dernières décennies. Son poids sur les marchés n'a cessé de s'accroître, grâce à deux piliers majeurs que sont sa capacité à produire et à exporter des Kent (l'étalon en matière de mangue) et sa présence étendue de novembre à mai. Sa longue durée de campagne constitue une force évidente vis-à-vis des distributeurs, qui apprécient le fait de ne pas avoir à déréférencer une origine sur plusieurs mois.

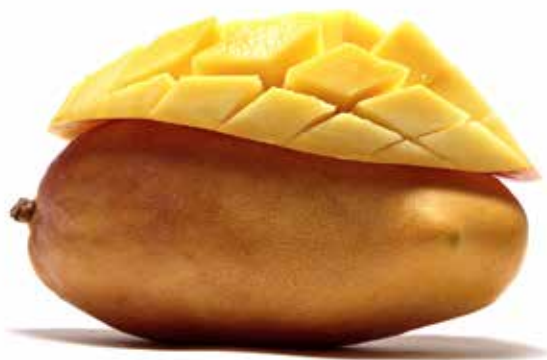
En effet, un changement de source d'approvisionnement plus fréquent implique de nombreuses modifications dans la commercialisation du produit et notamment multiplie les

négociations tarifaires et les programmes de mise en vente dans les chaînes de magasins. Le choix d'un approvisionnement sur de longues périodes dépend de la disponibilité des produits, mais également de leur qualité durant la campagne. C'est ce qu'offrent en général les quatre principales origines fournissant le marché européen, qui représentent 80 % de l'approvisionnement total de l'Union européenne.

Le Pérou pose question

En 2018, le Pérou a connu une campagne exceptionnelle, avec un bond de 25 000 tonnes de ses volumes exportés par rapport à l'année précédente. Cette évolution constitue vraisemblablement l'un des points saillants de cette campagne. Hormis la prouesse que cela constitue en termes de production et de logistique export, ce développement apporte à la filière mangue un certain nombre de questionnements. Le premier a été la baisse sensible des prix de vente sur une longue période, jusqu'en avril, avec des écarts de prix de 1.00 à 3.00 euros/colis, alors que cette baisse était généralement concentrée en janvier-février lors du pic de réception des fruits en Europe. Le second a été le prolongement de la campagne péruvienne en mai, avec des volumes particulièrement importants, ce qui a accru la concurrence avec les origines ouest-africaines qui prennent généralement le relais du Pérou dans le calendrier d'approvisionnement européen. Certes, la qualité des mangues ivoiriennes s'est révélée, cette année, assez disparate, mais la superposition avec la campagne péruvienne a été particulièrement difficile. Cette évolution a été d'autant plus préoccupante que la campagne de la Côte d'Ivoire ne cesse de se concentrer année après année.

L'année 2018 a été complexe pour la commercialisation de la mangue, et l'on sait par expérience que l'alternance de production, avec des cycles différents selon les origines, peut fortement influencer le déroulement d'une campagne. Il n'en reste pas moins vrai que les plantations mises en place au Pérou depuis plusieurs années ne sont pas encore arrivées à leur potentiel maximum de production et pourraient entamer davantage le créneau ouest-africain sur les marchés européens. Le développement des exportations du Pérou vers les États-Unis ces dernières années n'a-t-il pas fait reculer les parts de marché du Brésil ? ■



© Guy Brehner

Mangue

Bilan 2018 par origine

par **Pierre Gerbaud**, consultant
 pierregerbaud@hotmail.com

Brésil

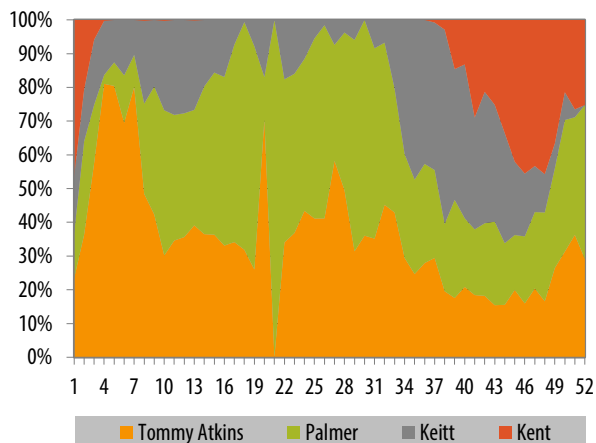
Le maître de la mangue



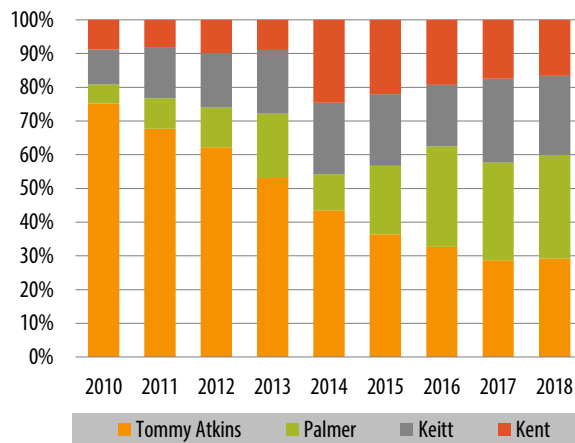
Bien que talonné depuis quelques années par le Pérou, le Brésil reste incontestablement le premier fournisseur de mangue du marché européen. Il en produit et en exporte tout au long de l'année grâce à son vaste territoire, à la diversité de ses conditions pédoclimatiques et à des pratiques culturales maîtrisées. En 2018, le Brésil a exporté vers l'Europe plus de 135 500 tonnes de mangue contre 117 500 tonnes en 2017. A la mesure de ce géant de la mangue, cette évolution quantitative est supérieure aux réalisations globales d'une origine comme le Sénégal par exemple. Mais le rythme des expéditions fluctue selon les mois, avec une concentration en fin d'année. En effet, durant le dernier trimestre, le Brésil réalise 50 % de ses exportations totales vers l'Europe. De l'ordre de 50 à 100 conteneurs par semaine de janvier à septembre, la cadence s'est amplifiée fortement en octobre, novembre et décembre avec 200 à 300 conteneurs par semaine. A ces

variations de volumes correspond également une modification variétale. Ainsi, la fin d'année, qui se caractérise par de plus importantes quantités, met en avant la Kent. C'est d'ailleurs au quatrième trimestre qu'apparaît cette variété, absente des exportations brésiliennes le reste de l'année. Elle fait l'objet d'expéditions tant par avion que par bateau. Trois autres variétés sont exportées par le Brésil en fin d'année, mais en moindre quantité : la Tommy Atkins atteint son étiage, la Keitt s'amenuise après avoir été très présente au printemps et en automne, et la Palmer est en retrait par rapport à sa pleine période située de mars à août. La répartition des exportations par variété sur l'ensemble de l'année 2018 a peu changé par rapport à 2017, avec toujours 29 % de Tommy Atkins et 17 % de Kent. Les proportions pour les autres variétés se sont modifiées à la marge, la Palmer progressant de 29 à 31 % et la Keitt se repliant de 25 à 23 %.

Mangue - Brésil - Répartition variétale des exportations hebdomadaires vers l'Europe en 2018
 (sources : Brésil, Pierre Gerbaud)



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





KINOBÉ
GROUPE

**Une offre
en mangue affinée
toute l'année !**


KISSAO

*DES GOÛTS VENUS D'AILLEURS, LE SERVICE EN PLUS
TASTES OF OTHER LANDS, PLUS SERVICES*

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

WWW.KISSAO.COM



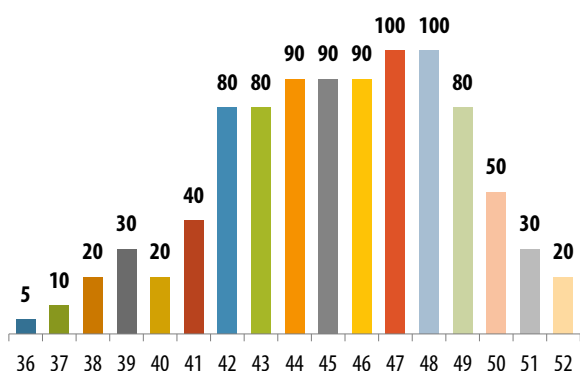
Une campagne avion régulière

La campagne avion se focalise généralement de septembre à décembre/janvier. Les premiers lots composés de Keitt et, pour une moindre part, de Red Moon ont été réceptionnés à partir de septembre en quantités limitées. Les faibles volumes disponibles, dans un contexte de reprise progressive après les congés d'été, ont permis la fixation de prix fermes, qui fléchissaient néanmoins avec l'arrivée des premiers lots de Kent dès la seconde quinzaine de septembre. L'offre s'étoffait ensuite et le marché devenait plus tendu. Le prix des Keitt et Red Moon s'érodait, les ventes devenant de plus en plus difficiles au fur et à mesure de l'augmentation des arrivages de Kent. Ces produits se sont vendus sur des bases de prix très larges compte tenu de la disparité qualitative des lots réceptionnés (coloration et stade de maturité). Les fruits

brésiliens ont également subi la concurrence des Kent d'Espagne disponibles simultanément et en dépit de la dégradation qualitative de certains lots. En novembre, les mangues brésiliennes devaient affronter la concurrence des premières livraisons du Pérou. Les Keitt et Red Moon ne survivaient pas au développement des livraisons de Kent. La réception de lots de maturité avancée et de colorations diverses, tant en provenance du Brésil que du Pérou, entraînait le marché à la baisse, certains lots s'échangeant même à bas prix. Les cours connaissaient un rebond sensible en décembre, compte tenu d'une amélioration qualitative des fruits et d'une demande dynamisée à l'approche des fêtes de fin d'année. En toute fin de mois, la campagne brésilienne s'achevait plus rapidement que les années précédentes avec des ventes à prix soutenus.

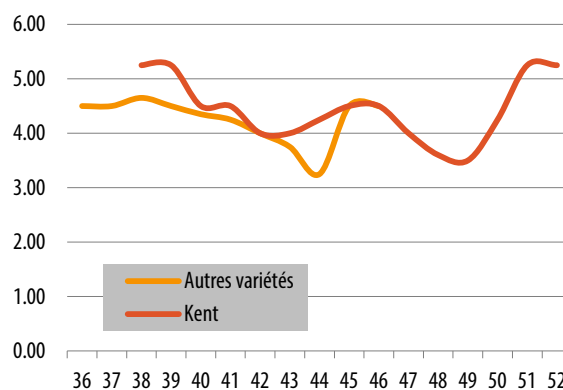
Mangue avion du Brésil - Arrivages hebdomadaires sur le marché français en 2018

(en tonnes / source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion du Brésil - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français en 2018

(en euros/kg / source : Pierre Gerbaud)



Une campagne bateau sous le joug péruvien

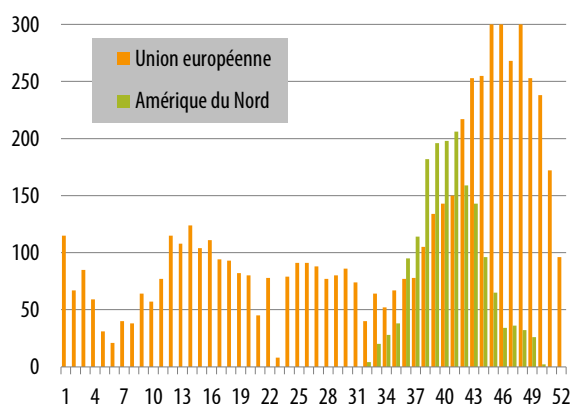
La meilleure période de la campagne brésilienne s'est située en 2018 de mai à octobre pour les mangues bateau. Le démarrage précoce du Pérou en novembre 2017, avec d'importants tonnages, avait plongé le marché dans un marasme profond et durable. Dans ces conditions, les envois brésiliens se heurtaient à une concurrence particulièrement forte. De plus, la campagne de Kent achevée, le Brésil n'exportait plus que des Tommy Atkins, Keitt et Palmer, moins recherchées. Ce n'est qu'en mai, avec le retrait progressif du Pérou, que le Brésil retrouvait une place plus rémunératrice sur le marché. Les prix flambaient même en juin-juillet du fait d'un déficit quantitatif des origines habituellement présentes à cette époque de l'année. Jusqu'en septembre, les cours se maintenaient au-dessus de 7.00 euros/colis pour l'ensemble des variétés (Tommy Atkins, Keitt et Palmer). Avec le développement de l'offre en octobre, le cours des mangues brésiliennes s'effondrait et retrouvait un niveau entre 4.00 et 5.00 euros/colis. C'est dans ce contexte dépressif que débutaient les exportations de Kent. Malgré l'annonce d'une campagne péruvienne moins ample que la précédente, le choc des deux origines était attendu avec crainte. Emporté par le poids des quantités mises en marché, le cours des Kent se fixait autour de 5.00 euros/colis pour les premiers envois. Il dévissait rapidement à 4.00 euros/colis. Alors que les prévisions d'une campagne moins importante du Pérou se confirmaient, des mouvements sociaux de producteurs péruviens de mangue durant trois semaines retardaient les chargements et entraînaient un report des livraisons à la mi-janvier. En conséquence, le Brésil restait seul sur le marché en fin d'année. Dès début décembre, les prix se raffermisssent et remontaient autour de 6.00 euros/colis, jusqu'à la fin de campagne pour les Kent du Brésil. Selon le dicton, le malheur des uns fait le bonheur des autres. Si cette configuration n'est pas souhaitable, elle montre que le marché européen peine à absorber les quantités cumulées du Brésil et du Pérou, comme c'est le cas depuis plusieurs années ■



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

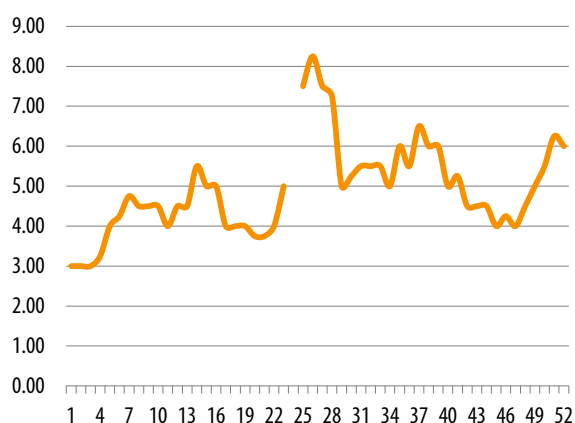
Mangue du Brésil par bateau - Arrivages hebdomadaires en 2018 dans l'Union européenne et en Amérique du Nord

(en nombre de conteneurs | source : Pierre Gerbaud)



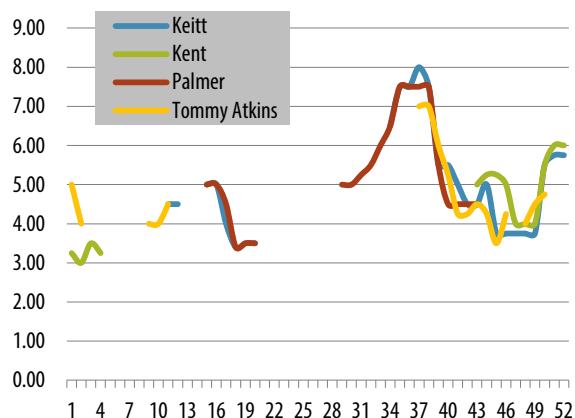
Mangue Tommy Atkins du Brésil par bateau Prix moyen import hebdomadaire en 2018 aux Pays-Bas

(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



Mangue du Brésil par bateau - France - Prix moyen import hebdomadaire en 2018 de diverses variétés

(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



Pérou

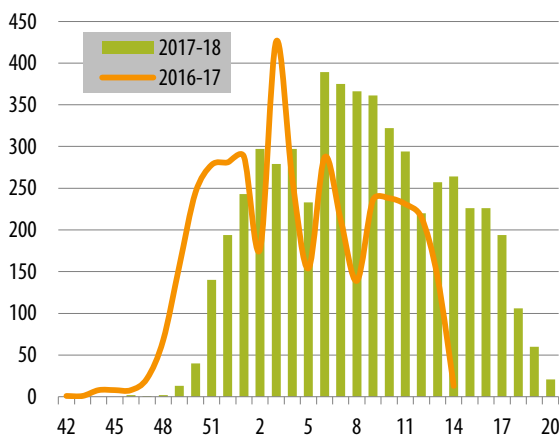
Une année exceptionnelle ?

Une avalanche printanière

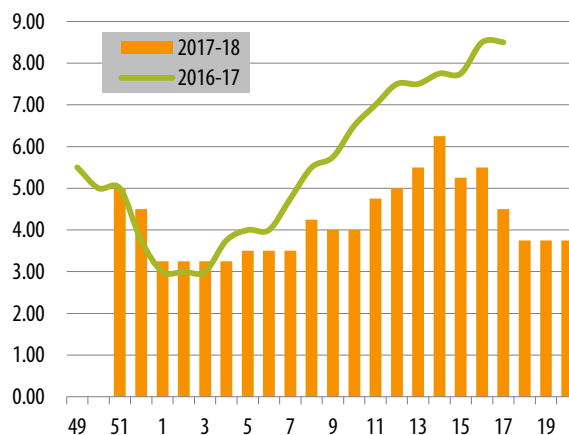
Déjà abondante l'année dernière, la campagne du Pérou a encore battu des records en 2018. Les prévisions faisaient bien état d'une production importante, du fait de conditions météorologiques favorables et de l'entrée en production de nouveaux vergers, mais personne ne s'attendait sûrement à un tel essor de 25 000 tonnes entre 2017 et 2018. Si l'on se réfère non plus à l'année civile mais à la campagne réelle de l'origine (novembre à mai), les exportations du Pérou vers l'Europe sont passées de 106 200 tonnes en 2016-17 à 124 700 tonnes en 2017-18, soit 18 500 tonnes supplémentaires. L'augmentation globale des volumes exportés ne s'est pas effectuée de façon régulière tout au long de la campagne. Lors du démarrage des exportations fin octobre/début novembre, habituel pour l'origine, le Pérou a expédié nettement moins de fruits que l'année précédente à la même période (- 1 200 tonnes en novembre et - 6 600 tonnes en décembre). En revanche, les plus importantes augmentations de volumes se sont produites en seconde partie de campagne. En janvier 2018, le Pérou a livré près d'un millier de tonnes supplémentaires par rapport à l'année précédente, 3 300 tonnes en février, 6 000 tonnes en mars, 13 500 tonnes en avril et 2 600 tonnes en mai. Le pic de campagne, habituellement situé en janvier, février et mars, s'est amplifié en mars et s'est surtout poursuivi en avril. L'augmentation des tonnages influait nécessairement sur les prix qui, après un début de campagne autour de 5.00 euros/colis, se stabilisaient entre 3.00 et 3.50 euros/colis de moyenne en janvier et février. En mars, le marché plus dynamique permettait un redressement des cours jusqu'à 6.00 euros/colis jusqu'à Pâques. Les prix repartaient ensuite dans un mouvement de baisse progressive jusqu'en fin de campagne. Le marché faisait alors l'objet d'un surapprovisionnement chronique en raison de l'augmentation des volumes péruviens, mais également brésiliens et des origines d'Amérique centrale. Les prix perdaient 2.00 euros par colis de début avril à mi-mai, alors qu'ils avaient connu des scores inégalés à la même période en 2017.



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)



Une pesante campagne avion

La campagne avion du Pérou a débuté précocement cette année. Les premiers lots, constitués de Haden, étaient mis en marché en deuxième quinzaine d'octobre et vendus autour de 6.00 euros/kg. Ils laissaient rapidement la place aux lots de Kent début novembre. Le développement rapide de l'offre péruvienne et les arrivages conséquents du Brésil, dans un contexte de demande stable, orientaient le marché à la baisse, avec un repli des cours de plus de 1.00 euro/kg en première quinzaine du mois. Cette situation se poursuivait jusqu'à mi-décembre, où un regain d'intérêt pour le produit, à l'occasion des fêtes de fin d'année, favorisait un redressement des cours. En janvier, le cumul des tonnages du Pérou et des derniers arrivages du Brésil dépassait largement le niveau de la demande et le prix des mangues péruviennes retombait fortement. La mévente des produits entraînait leur dégradation qualitative, notamment en termes de maturité, et par là-même la baisse des cours avec des ventes à partir de 2.00 euros/kg. La même tendance perdurait tout au long de février, alors que la campagne du Brésil s'était achevée. Des mangues de qualité avion, mais acheminées par bateau, contribuaient également à la morosité du marché. En seconde quinzaine de mars, les cours se raffermissaient quelque peu à la veille de Pâques, mais fléchissaient de nouveau avec l'arrivée des Amélie, Valencia puis Kent d'Afrique de l'Ouest. Les conditions de marché sont restées médiocres jusqu'en fin de campagne du Pérou. La disparité de maturité des lots réceptionnés a entraîné la réalisation de ventes à bas prix (2.50 euros/kg) pour tenter de fluidifier le marché sans réelle efficacité. La campagne péruvienne s'achevait en seconde quinzaine de mai, alors que les premières mangues du Mexique faisaient leur apparition. En dehors du premier mois de campagne, le cours moyen des mangues du Pérou a rarement dépassé 4.00 euros/kg, bien loin des sommets de 5.00 à 6.00 euros/kg obtenus à certaines périodes de la précédente campagne.

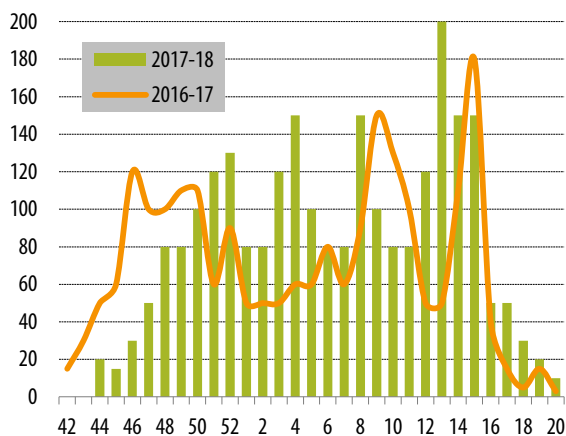
L'augmentation substantielle des volumes expédiés par le Pérou vers les marchés européens a produit deux effets majeurs. Le premier a été une adaptation des prix à la baisse pour tenter d'écouler des quantités pléthoriques sur un

marché qui n'était pas préparé à cet afflux. Le second a été la répercussion de cette progression quantitative sur l'ensemble du marché de la mangue. Les importants et inattendus volumes réceptionnés en avril et mai ont simplement cisailé l'entrée en campagne des origines ouest-africaines et plus particulièrement de la Côte d'Ivoire. Les distributeurs, qui préfèrent les origines pérennes leur évitant de modifier leur référencement, ont continué à s'approvisionner auprès du Pérou, reportant leur passage aux arrivages ouest-africains alors que ceux-ci s'amplifiaient. Cette évolution a été particulièrement violente pour les mangues avion. En effet, nombre d'opérateurs sont passés directement du Pérou au Mexique, la campagne de cette origine ayant débuté précocement mi-mai. Cela présage-t-il de modifications profondes dans le futur approvisionnement européen de la mangue ? ■



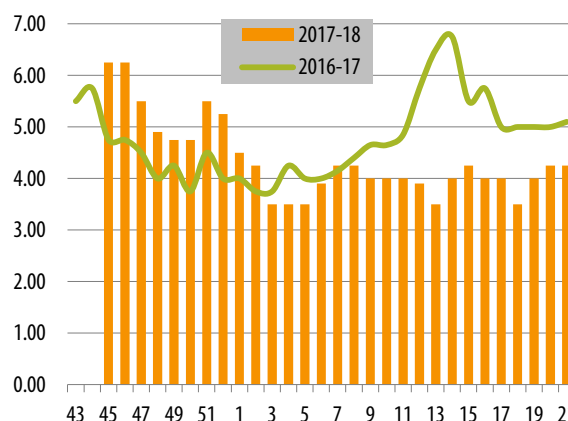
Mangue avion du Pérou - Arrivages hebdomadaires en France

(en nombre de conteneurs | source : Pierre Gerbaud)



Mangue Kent avion du Pérou - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français

(en euros/kg | source : Pierre Gerbaud)



Afrique de l'Ouest

Une difficile résistance

Avec près de 41 000 tonnes exportées en 2018, les principales origines ouest-africaines (Burkina Faso, Côte d'Ivoire et Mali) stabilisent leur place sur le marché européen. Pourtant, cette campagne s'est déroulée dans des conditions difficiles, du fait de facteurs internes aux différents pays mais aussi de conditions commerciales particulièrement complexes.

Côte d'Ivoire

Une campagne prise en tenaille

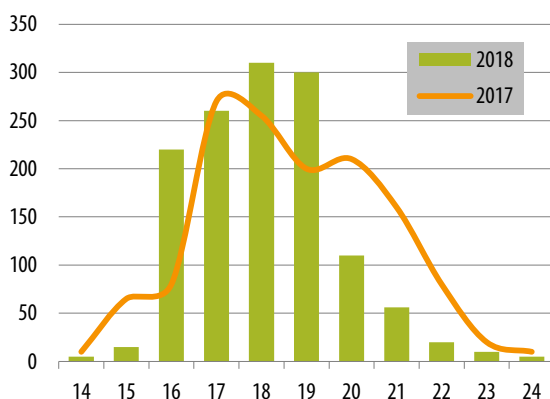
Tout s'annonçait plutôt bien avec une production satisfaisante et un peu plus précoce que l'année précédente, permettant une soudure correcte avec la campagne péruvienne. Mais ce scénario idyllique ne s'est pas concrétisé. Plusieurs facteurs sont venus perturber le déroulement de la campagne ivoirienne, qui s'est soldée par des résultats décevants et sans doute la remise en question des stratégies de la filière à court et moyen termes.

La production a finalement été moins importante que prévu. Le manque de précipitations ainsi que les vagues de fortes chaleurs lors de la floraison et de la fructification des manguiers ont entraîné des coulures et la chute de nombreux fruits. Les conséquences de ce relatif déficit de production ont été, d'une part, la prédominance de petits calibres dans l'offre ivoirienne et, d'autre part, la nécessité d'élargir les zones de récolte avec les difficultés logistiques que cela suppose. En termes de volume exporté, la campagne 2018 a mar-

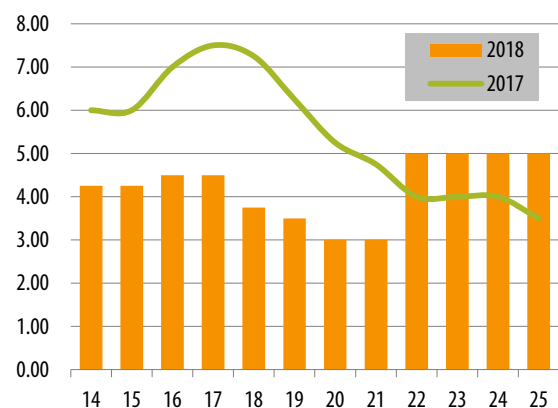
qué un léger recul à 29 200 tonnes au lieu des 30 200 tonnes de 2017, soit un millier de tonnes de moins. Ce chiffre semble assez stable par rapport aux deux années précédentes et détermine peu ou prou le potentiel d'exportation actuel du pays. La campagne ivoirienne est restée concentrée sur trois mois, entre avril et juin, avec des expéditions majeures en mai (64 % du total de la campagne).

Le démarrage plus rapide de la campagne pouvait être considéré comme un atout, en assurant une meilleure jonction entre le Pérou et les origines ouest-africaines. Mais la campagne péruvienne d'une exceptionnelle importance, notamment avec des volumes inhabituels en fin de période, est venue miner le début de saison de la Côte d'Ivoire. Le surapprovisionnement du marché s'accroissait aussi avec les livraisons croissantes du Brésil et d'origines d'Amérique centrale. De nombreux distributeurs ont préféré continuer de s'approvisionner auprès du Pérou, d'autant que la qualité des fruits restait correcte. En revanche, l'offre ivoirienne s'avérait de qualité hétérogène plus fragile, avec une concentration des tonnages. Le stockage a également entraîné la dégradation qualitative de fruits, confortant le cycle méventes / accumulation de volumes / dégradation qualitative / maintien de prix bas. Le retrait du Pérou vers mi-mai n'apportait aucune amélioration, compte tenu des flux de Côte d'Ivoire et du Brésil qui continuaient de se déverser sur les marchés. Ce n'est qu'en toute fin de mois que les conditions de vente se redressaient, après une phase étendue d'appurement des stocks. Pendant une longue période en seconde quinzaine de mai, les ventes se faisaient à partir de 2.00 euros/colis. Les prix revenaient en juin autour de 5.00 euros/colis pour des quantités déclinantes.

Mangue bateau de Côte d'Ivoire - France
Arrivages hebdomadaires
(en nombre de conteneurs | source : Pierre Gerbaud)



Mangue Kent bateau de Côte d'Ivoire - France
Prix moyen import hebdomadaire
(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)





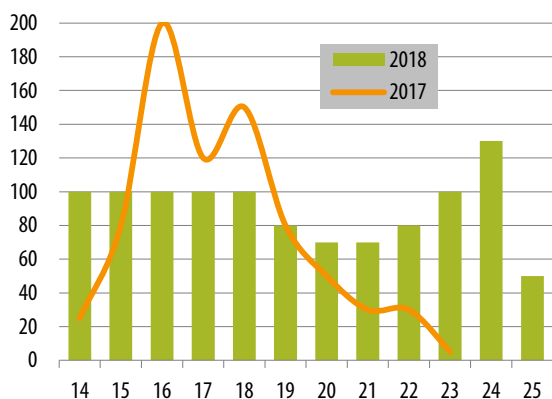
La disparité qualitative des fruits ivoiriens a également été un leitmotiv tout au long de la campagne de la part du secteur de l'importation, qui soulignait constamment le manque d'homogénéité des lots, considéré comme un lourd handicap pour les distributeurs. Les variations de maturité au sein d'un même lot ou d'un même colis peuvent être acceptées sur les marchés de gros où les professionnels peuvent valoriser une marchandise en la triant, mais difficilement au stade de l'importation où les transactions portent sur d'importantes quantités. Certes, l'affinage des fruits par triage est toujours possible, même au stade import, mais il implique un coût supplémentaire peu compatible avec les conditions de vente d'un marché surapprovisionné.

Au chapitre de la qualité, il est difficile d'éluder le problème des infestations par la mouche du fruit. Bien qu'en net retrait par rapport à la campagne 2017, où 32 saisies avaient été réalisées par les Services de la Protection des Végétaux aux frontières de l'Union européenne, le problème reste malheureusement d'actualité. Dix-sept lots auraient été saisis en 2018, illustrant l'importance de la pression parasitaire dans les zones de production et l'efficacité partielle des moyens de la lutte déployés contre ce fléau. Le manque de cohésion vraisemblable des politiques de lutte contre la mouche du fruit des origines du bassin manguiers d'Afrique de l'Ouest ralentit les effets attendus. Mais l'absence fréquente d'entretien des vergers et la faiblesse des moyens mis en œuvre face à l'importance de l'enjeu restent de la responsabilité des producteurs et exportateurs. La création récente de l'interprofession de la mangue en Côte d'Ivoire constitue un nouvel espoir pour enrayer ce problème sanitaire récurrent. Quels seront les moyens déployés par cette structure dans ce domaine, et son action, même efficace, ne sera-t-elle pas insuffisante à une échelle régionale ?

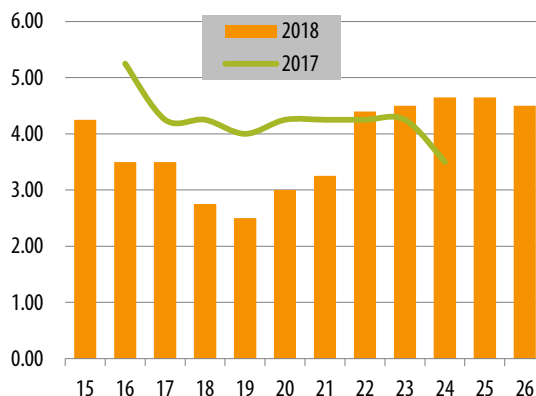
L'étai latino-américain de la campagne avion

A part les quelques conteneurs d'Amérique réceptionnés mi-avril, la campagne ivoirienne par avion a débuté en même temps que la réception des premières Kent expédiées par bateau, ce qui est sans doute lié aux différents stades de récolte entre mangue bateau et mangue avion. A cette période, les produits péruviens, encore très présents et généralement plus colorés et d'un stade de maturité plus avancé, dominaient largement les transactions. Comme pour les mangues bateau, les distributeurs n'ont pas modifié leur référencement en conservant le Pérou, d'autant que l'abondance des volumes leur assurait un approvisionnement régulier à des prix compétitifs. La domination péruvienne sur le marché avion s'est faite au détriment des produits de Côte d'Ivoire, dont les prix se sont rapidement effondrés, autour de 3.50 euros/kg puis en deçà de 3.00 euros/kg mi-mai. Ils remontaient ensuite pour rejoindre leur niveau initial et même le dépasser en juin, mais pour des quantités moins importantes. Mi-mai débutait la campagne du Mexique, qui formait la seconde mâchoire de l'étai commercial qui a enserré la campagne ivoirienne. En effet, certains distributeurs sont passés directement du Pérou au Mexique, s'assurant ainsi un approvisionnement continu durant près de sept à huit mois, avec un seul changement de référencement. Comprimé entre le Pérou et le Mexique, le millier de tonnes de mangues avion de Côte d'Ivoire a été marginalisé cette année. La prolongation de la campagne péruvienne et la précocité de celle du Mexique constituent réellement un danger pour le créneau commercial de la Côte d'Ivoire, danger accru par les problèmes qualitatifs. La convergence des flux latino-américains observée en 2018 est-elle une pure coïncidence ou une perspective pour l'avenir ? ■

Mangue avion de Côte d'Ivoire - France
Arrivages hebdomadaires
(en tonnes | source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion de Côte d'Ivoire - France
Prix moyen import hebdomadaire
(en euros/kg | source : Pierre Gerbaud)



Mali

Une saison en deux parties

Avec un millier de tonnes supplémentaires expédiées vers le marché européen (5 989 tonnes en 2018 contre 4 850 tonnes en 2017), le Mali, à l'instar du Burkina Faso, a compensé le recul des exportations de Côte d'Ivoire en 2018. Ces deux pays enclavés ont permis aux origines d'Afrique de l'Ouest de maintenir leur place sur le marché de la mangue de l'Union européenne. La campagne a débuté de façon particulièrement difficile du fait de la présence tardive du Pérou. Elle s'est améliorée ensuite tant pour les mangues avion que bateau. Il n'est pas sûr que la seconde moitié de la campagne ait pu compenser les médiocres résultats du début.



© Guy Brehner

Une campagne avion tourmentée

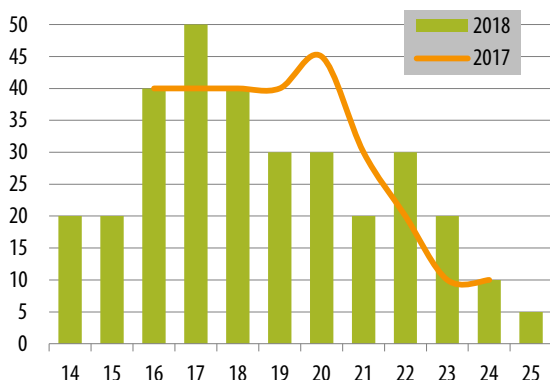
La campagne malienne a débuté un peu plus tôt cette année. En 2017, le démarrage des exportations avait été particulièrement tardif. Le calendrier d'expédition 2018 était plus conforme à la normale. Les Valencia ont inauguré cette campagne début avril. Dès la seconde semaine, elles étaient rejointes par les Amélie, généralement plus précoces. En fin de mois commençaient les expéditions de Kent. Tout au long du mois d'avril, le cours des mangues maliennes se situait dans des moyennes basses, entre 2.50 et 3.00 euros/kg. Le prix des Kent ne se redressait que mi-mai, les envois des autres variétés ayant cessé, et repassait la barre des 3.50 euros/kg, puis des 4.00 euros/kg début juin. Les derniers lots disponibles s'écoulaient à la baisse pour des raisons de moindre qualité. Les mangues avion du Mali ont subi le même sort que celles du Burkina Faso et de Côte d'Ivoire, la présence tardive des Kent du Pérou ayant été, en effet, très préjudiciable. Souvent préférées par les acheteurs, les mangues péruviennes se sont écoulées plus facilement au détriment de celles d'Afrique de l'Ouest. La plus grande diversité variétale et qualitative des mangues d'Afrique de l'Ouest n'a pas joué en leur faveur, en dépit de prix plus abordables.

Une campagne bateau plus calme

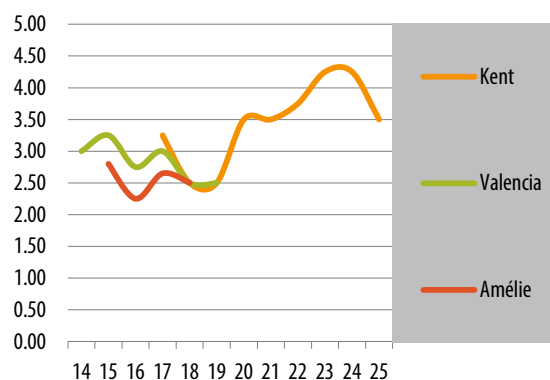
La campagne bateau a démarré mi-mai, soit à peu près comme l'année précédente. La forte présence des produits de Côte d'Ivoire a limité l'écoulement des fruits maliens, par ailleurs partiellement tributaires de la logistique portuaire ivoirienne. Vers fin mai, les envois du Mali étaient surtout dirigés vers les pays du nord de l'Europe, évitant le marché français plus encombré. La disparité qualitative des produits de Côte d'Ivoire, qui entraînait de sensibles variations de prix, favorisait les ventes des fruits du Mali, généralement de meilleure tenue. Les mangues maliennes voyaient leur cours progresser jusqu'à fin juin, date à laquelle cessaient les livraisons. Elles étaient peu à peu remplacées par les fruits du Sénégal, de Porto Rico et de République dominicaine.

En dépit d'une nette amélioration, les problèmes sanitaires liés aux infestations par la mouche du fruit sont restés importants en 2018, avec 14 saisies aux points d'entrée dans l'Union européenne contre 24 l'année précédente. Cette menace pèse toujours sur les origines ouest-africaines qui, malgré une prise de conscience et une mise en place de programmes de lutte, ne parviennent pas encore à la maîtriser. La dispersion des vergers, leur grande disparité de taille et le fréquent manque de moyens des producteurs rendent cette lutte particulièrement difficile. Pourtant, ce n'est qu'en mobilisant les moyens nécessaires et en impliquant toujours davantage le secteur de la production que des résultats effectifs pourront être atteints. Il en va de la survie, à terme, d'une filière économiquement et socialement importante pour ces pays.

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



Mangue avion du Mali - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français en 2018
(en euros/kg | source : Pierre Gerbaud)



Burkina Faso

Mieux qu'en 2017

Sans retrouver son niveau record de 2016 (plus de 6 000 tonnes), la filière mangue du Burkina Faso a renoué en 2018 avec des exportations en progression. La production plus faible de 2017 avait permis l'exportation de 4 800 tonnes vers les marchés européens. En 2018, ce sont 5 800 tonnes qui ont été exportées sur le marché international, dont 80 % par bateau, 10 % par avion et 10 % par route. Ce total paraît peu important au regard des estimations de la production qui avoisine les 200 000 tonnes. Mais il convient d'ajouter les autres activités de la dynamique filière mangue du pays. En effet, les livraisons sur le marché national ont totalisé environ 3 500 tonnes et celles en direction des marchés régionaux 3 300 tonnes (Ghana, Niger, Côte d'Ivoire). Enfin, le secteur de la mangue transformée revêt une importance particulière puisqu'à lui seul, il a absorbé 68 500 tonnes de mangues fraîches. Cette industrie a produit près de 2 800 tonnes de mangues séchées, 5 300 tonnes de purée, le solde ayant été transformé en confiture, sirop, vinaigre, etc. Concernant la mangue séchée, les exportations, dirigées vers l'UE, les USA, le Japon, le Maghreb et les pays voisins, se sont élevées à 1 150 tonnes par rapport aux quelque 700 tonnes expédiées en 2017, année de plus faible production. La professionnalisation des transformateurs ainsi que l'augmentation du nombre d'unités de séchage ont également accompagné ce sursaut de production plus proche des réalisations de 2016 (1 700 tonnes).

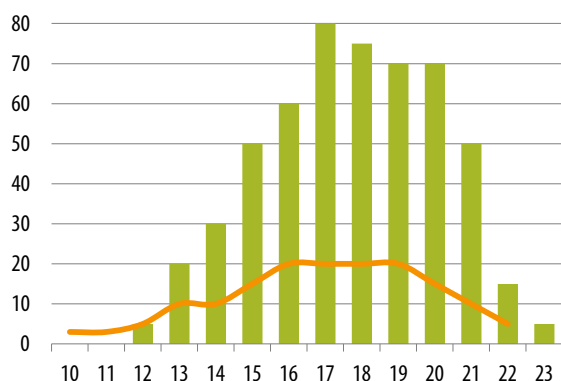
La campagne du Burkina Faso a débuté en semaine 12, accusant un retard par rapport à l'année précédente où elle avait démarré en semaine 10 avec de faibles volumes. Les envois ont commencé avec des Amélie, généralement plus précoces, et se sont poursuivis régulièrement jusqu'en semaine 18. Les prix fléchissaient progressivement de 3.00 à 2.00 euros/kg, niveau plancher atteint mi-avril. Les cours se raffermisèrent ensuite pour revenir à leur stade initial. Les Amélie étant devenues plus fragiles et d'évolution incertaine, le flux s'interrompait. La concurrence des autres variétés de l'origine et celle plus forte encore des autres pays fournisseurs avaient raison des ventes de ces mangues, en dépit d'une améliora-

tion des conditions de marché liée au déclin des livraisons du Pérou. Les exportations de Valencia prenaient la suite dès la semaine 13. Leur cours se maintenait autour de 3.00 euros/kg en avril, mais se rétractait en mai avec l'arrivée plus massive de Kent. Le créneau de la Valencia varie d'une année à l'autre en fonction des approvisionnements de Kent. Les Valencia s'écoulaient lorsqu'il y a peu de variétés colorées disponibles. L'apparition ou le développement des Kent signe souvent la fin du créneau commercial pour cette variété de complément de gamme. La commercialisation des Kent a été plus mouvementée, avec un démarrage difficile en raison de la présence encore marquée des fruits péruviens. Leur cours s'est orienté à la hausse au fur et à mesure du retrait des marchandises du Pérou, à partir de la deuxième semaine de mai. Cette hausse arrivait malheureusement tardivement et correspondait à la diminution des exportations de l'origine.

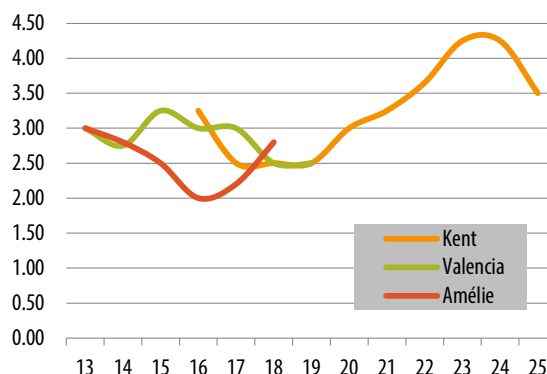
Les mangues bateau du Burkina Faso ont été peu remarquées sur les marchés européens, masquées par les importants volumes expédiés par la Côte d'Ivoire. Les exportations se sont essentiellement effectuées à partir de la seconde quinzaine de mai sur les marchés français et nord-européens. Fin mai, ces produits se vendaient sur une base de 5.00 euros/colis, grâce à une qualité correcte et à une tenue souvent meilleure que celle des fruits ivoiriens. Les expéditions cessaient rapidement puisque, le 6 juin, les autorités du Burkina Faso demandaient la suspension des exportations compte tenu de l'augmentation de la pression parasitaire enregistrée dans les zones de production et après la saisie en Europe de huit lots pour présence de larves de mouche du fruit.

Les résultats mitigés de la campagne du Burkina Faso sur les marchés européens incitent les opérateurs à poursuivre la diversification de leurs débouchés. L'augmentation du secteur de la transformation et des échanges régionaux permet de compenser les aléas de la commercialisation sur les marchés européens qui s'avère fluctuante selon les saisons. Le renforcement, certes lent mais en cours, de la lutte contre la mouche du fruit, l'accession à des certifications, notamment biologique, l'adhésion à des structures régionales de développement de la mangue (ARMAO, Alliance Régionale Mangue d'Afrique de l'Ouest) constituent des éléments susceptibles de conforter les assises de la filière mangue du Burkina Faso et de participer à son développement ■

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



Mangue avion du Burkina Faso - Prix moyen import
hebdomadaire sur le marché français en 2018
(en euros/kg | source : Pierre Gerbaud)



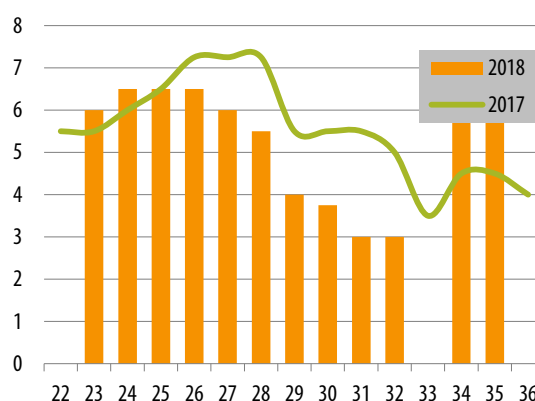
République dominicaine

Une campagne à contretemps

En 2018, la République dominicaine, avec des expéditions (13 670 tonnes) supérieures à celles de 2017 (11 360), semble avoir obtenu des résultats économiques très divers. À une première partie de campagne plutôt satisfaisante a succédé une seconde partie nettement moins favorable. De juin à mi-juillet, les Keitt de République dominicaine se sont écoulées entre 6.00 et 7.00 euros/colis, profitant de la fin rapide des campagnes ouest-africaines. Dès fin juin, les cours s'orientaient à la baisse, mais restaient globalement supérieurs à 5.00 euros/colis. Ils se dégradèrent rapidement ensuite, atteignant 3.00 euros/colis de moyenne début août, certaines ventes s'effectuant à 2.50 euros/colis. Cette baisse résulte de la conjonction de plusieurs facteurs. Les origines présentes à cette période étaient nombreuses, avec un large éventail de variétés et de qualités, alors que la consommation estivale se concentrait sur les produits de saison. De plus, l'évolution de la qualité des fruits dominicains s'avérait problématique. Ce faisceau d'éléments négatifs conduisait même les opérateurs à suspendre leurs importations tant les conditions de marché pour ce produit se révélaient difficiles. Ces problèmes intervenaient au cœur de la campagne dominicaine, dont les livraisons les plus importantes se réalisaient en juillet et août. En septembre, l'offre dominicaine devenait marginale, alors que le marché était peu à peu dominé par les arrivages brésiliens puis espagnols.

La République dominicaine demeure un fournisseur complémentaire important dans le calendrier d'approvisionnement du marché européen pendant l'été. Cette période est souvent compliquée dans la mesure où il n'existe pas d'origine dominante le marché. Cela entraîne une concurrence vive entre les origines présentes, qui proposent une large gamme de variétés autres que la Kent, la préférée des consommateurs. La République dominicaine fournit également des mangues par avion, mais en quantités restreintes et de manière ponctuelle (Kent et Keitt). Ces approvisionnements erratiques interviennent pendant les creux d'approvisionnement, lors des soudures entre origines dominantes ■

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



© Carolinã Dawson

Sénégal

Nouvelle progression

Les exportations de mangue du Sénégal vers les marchés européens avaient marqué le pas en 2016, avec un repli d'un millier de tonnes par rapport à la campagne antérieure. En 2017, elles sont revenues au niveau de 2015, avant de bondir à près de 16 000 tonnes en 2018. Les exportations du Sénégal progressent donc de façon exemplaire depuis une dizaine d'années avec un doublement des quantités. Les résultats ne s'arrêtent pas là, puisqu'au-delà des expéditions vers les marchés européens, l'origine dirige également des flux vers les pays de la région et principalement le Ghana, le Maroc et la Mauritanie pour un total d'environ 3 500 tonnes (source DPV Sénégal). Les réalisations de 2018 s'établissent donc autour de 20 000 tonnes exportées, hissant le Sénégal dans le peloton de tête des pays fournisseurs de mangue.



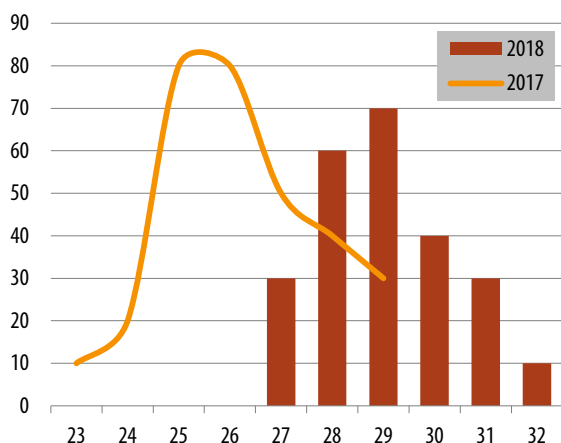
© Régis Domergue

Un contexte plutôt favorable

Les envois du Sénégal vers les marchés européens se sont faits en grande majorité par bateau, pour environ 240 tonnes par avion. Il convient également d'y ajouter presque 600 tonnes acheminées par route via le Maroc et l'Espagne. Ce mode de transport, jusque-là peu utilisé, semble s'amplifier année après année. Il se développe non seulement à partir du Sénégal, mais aussi depuis le Mali et le Burkina Faso et offre vraisemblablement de nouvelles perspectives pour les filières ouest-africaines vers les marchés européens ainsi que vers les pays de la sous-région en fonction des calendriers de production.

En 2018, la vente des fruits avion s'est fortement limitée dans le temps. Les premiers lots ne parvenaient en Europe que début juillet, contre début juin les années précédentes. De neuf semaines en 2017, la campagne ne s'étirait que sur six semaines en 2018 avec des volumes fléchissant. Le déroulement de la campagne 2018 confirme la tendance des années précédentes, avec un retrait des exportations par avion au profit des envois par bateau et par route. Les premiers lots mis en marché se sont écoulés sur la base de 4.00 euros/kg en moyenne, en baisse rapide autour de 3.50 euros/kg les semaines suivantes. En fin de période, l'apparition de développements fongiques précipitait la fin de campagne. Durant la période de commercialisation, les produits du Sénégal ont dû affronter la concurrence des Kent du Mexique, dont la campagne tend à s'allonger d'année en année. Outre cette concurrence, se développait également l'offre israélienne avec des Maya/Aya, souvent proposées à des prix inférieurs.

Mangue avion du Sénégal
Arrivages hebdomadaires en France
(en tonnes | source : Pierre Gerbaud)



Une logistique terre/mer affirmée

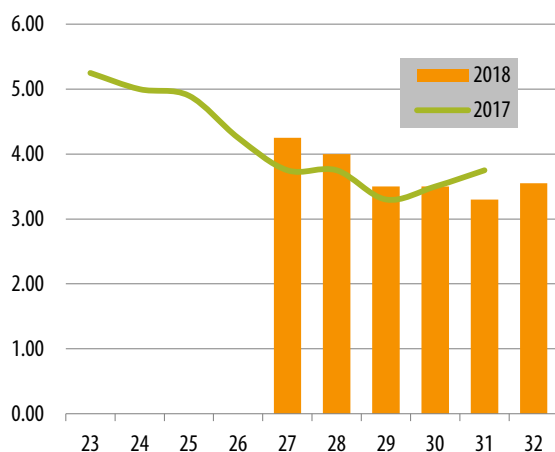
Ce sont les exportations par bateau qui fondent la réussite du Sénégal dans le cadre du commerce international de la mangue. L'évolution des volumes exportés au cours de la dernière décennie est à ce titre spectaculaire et place le Sénégal non plus comme une origine d'appoint, mais comme un fournisseur incontournable dans le calendrier des approvisionnements européens. Ceci est d'autant plus remarquable que les exportations sénégalaises interviennent durant la période estivale, réputée moins dynamique en termes de demande pour les fruits d'importation. En revanche, dans ce contexte peu favorable, le Sénégal possède un atout essentiel avec la Kent, plus prisée sur les marchés européens, alors que les origines concurrentes expédient d'autres variétés (Keitt pour les origines d'Amérique centrale et Omer, Shelly, etc. pour Israël) à cette période de l'année.



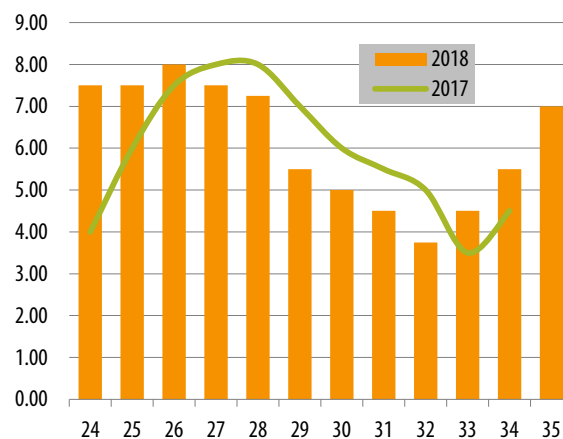
En 2018 comme en 2017, la campagne du Sénégal a débuté en première quinzaine de juin. En 2017, le cours s'était fixé à un niveau assez bas en raison de la forte présence des autres origines d'Afrique de l'Ouest en fin de campagne. En 2018, l'attaque de campagne s'est faite à un niveau de prix nettement plus élevé, les marchandises d'Afrique de l'Ouest ayant quasiment disparu. Les cours moyens au-dessus des 7.00 euros/colis se maintenaient jusqu'à mi-juillet. Ils déclinaient ensuite jusqu'à mi-août en raison d'une moindre demande et surtout d'une baisse sensible du niveau qualitatif. Les fourchettes de prix à cette période s'élargissaient considérablement (2.00 à 6.00 euros/colis) selon l'état qualitatif des marchandises. Par ailleurs, les autorités sénégalaises annonçaient l'arrêt de la campagne le 10 août en raison de la forte pression parasitaire relevée dans les zones de production (mouche du fruit) et pour limiter les saisies en Europe, qui se montaient déjà à sept début août. En raison des délais de transport maritime, la commercialisation des mangues du Sénégal se poursuivait jusqu'en fin de mois, avec des prix en forte hausse pour les derniers lots de bonne qualité. Là encore, l'origine bénéficiait d'une concurrence très limitée des Kent d'Israël.

Les résultats économiques de la campagne du Sénégal ont sans doute été plus profitables que l'année précédente, compte tenu de l'augmentation des volumes expédiés. Ceci en dépit de prix de vente moins élevés à la charnière des mois de juillet et août. Certes, le Sénégal a bénéficié en 2018 de conditions de commercialisation assez favorables, avec l'arrêt précoce des exportations ouest-africaines et les faibles volumes de Kent d'Israël. Mais cela ne doit pas dissimuler l'ancre renforcé de l'origine sur les marchés européens. L'année 2018 sera peut-être particulièrement prolifique pour le Sénégal. Il n'empêche que le mouvement de croissance des exportations ne semble pas devoir s'interrompre à moyen terme ■

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)



Mexique

Une campagne plus longue et plus ample

Depuis trois ou quatre ans, le Mexique a reconquis des parts de marché en Europe en se spécialisant dans l'exportation de mangues avion, visant un créneau haut de gamme. Le marché européen reste un débouché marginal pour cette origine, dont les exportations (333 000 tonnes) sont essentiellement dirigées vers les marchés nord-américains. La proximité de ces marchés autorise des expéditions rapides par bateau et route durant une campagne qui s'étend de janvier à octobre. L'étendue du territoire mexicain favorise cette amplitude de campagne, qui s'accompagne également d'un éventail varié de variétés. Par ordre décroissant d'importance, ce sont les Tommy Atkins qui prédominent dans l'offre mexicaine avec 32 % du total expédié. Suivent les Ataulfo (27 %), Kent (22 %), Keitt (13 %), Haden (5 %) et autres (1 %).

En ce qui concerne le marché européen, la principale variété exportée est la Kent, avec une saison s'étalant généralement de mai à août. En 2018, le Mexique a ainsi livré environ 4 780 tonnes contre 4 300 tonnes en 2017. Les premiers lots ont été réceptionnés dès la seconde quinzaine de mai, marquant une plus grande précocité par rapport à la précédente campagne qui avait débuté début juin. Dans le même ordre d'idées, les expéditions se sont poursuivies jusqu'à fin août, avec un prolongement d'une quinzaine de jours par rapport à 2017. Même si les volumes de début et de fin de campagne ont été modérés, la commercialisation des mangues mexicaines a gagné, en 2018, un mois supplémentaire de présence sur les marchés européens.

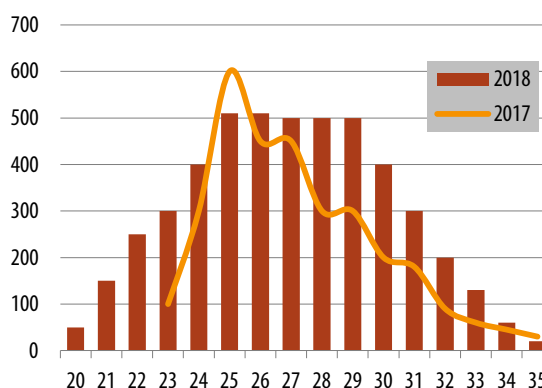
La campagne du Mexique a débuté dans un contexte particulièrement favorable cette année, coïncidant avec la fin de celle du Pérou. De nombreux acheteurs sont passés alors directement du Pérou au Mexique en raison de la qualité régulière de leurs mangues, alors que celles des origines d'Afrique de l'Ouest, disponibles simultanément, présentaient une qualité plus disparate. De plus, les acheteurs ont préféré s'assurer un approvisionnement durable et ne changer qu'une fois de source d'approvisionnement sur une longue période s'étalant de décembre à août. L'augmentation des volumes exportés a toutefois pesé sur les conditions de marché à partir de mi-juillet, époque à laquelle la demande tend à se rétracter. En première quinzaine d'août, les cours atteignaient leur niveau le plus bas en raison d'une dégradation qualitative des fruits, souvent sujets d'attaques fongiques. Ils se redressaient ensuite pour les fruits de bonne qualité du fait de la baisse sensible des approvisionnements en Kent du Mexique mais également du Sénégal, principal compétiteur sur ce produit à cette période.

La place du Mexique dans le calendrier d'approvisionnement européen semble confortée par la progression de ses tonnages ainsi que par l'allongement de la durée de sa campagne. Mais le déroulement relativement bon de cette campagne s'est fait, en partie, au détriment des origines d'Afrique de l'Ouest. Rien ne préfigure que les mêmes conditions se renouvelleront à l'avenir. Les problèmes qualitatifs des mangues du Mexique, récurrents en août, restent par ailleurs le talon d'Achille de l'origine ■

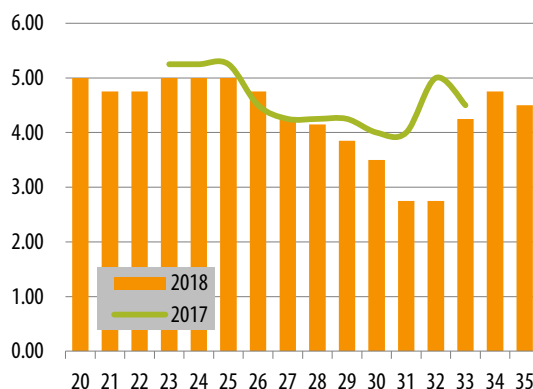


© Guy Rethmer

Mangue du Mexique
Arrivages hebdomadaires en Europe
(en tonnes | source : Pierre Gerbaud)



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



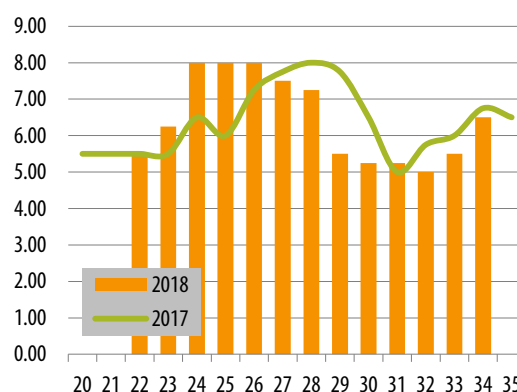


Porto Rico

Érosion des volumes

Porto Rico connaît un cycle de campagne triennal avec une mise en marché conséquente (aux alentours de 12 000 tonnes), suivie de deux campagnes en retrait. C'est ce qui s'est passé, semble-t-il, cette année avec un peu plus de 9 000 tonnes exportées, contre 10 000 tonnes en 2016 et 11 100 t en 2017. Plus tardifs cette année, les premiers lots de Keitt de Porto Rico ont été réceptionnés fin mai. La pression des volumes ouest-africains à cette période a peut-être causé ce report de démarrage par rapport aux années précédentes. Le profil de la campagne a été assez similaire à celui de 2017, avec une attaque de campagne autour de 5.50 euros/colis pour les premiers lots, puis une hausse de juin à mi-juillet jusqu'à 8.00 euros/colis. En seconde quinzaine de juillet, les cours se rétractaient, retrouvant un niveau légèrement inférieur à celui de départ (5.00 euros/colis). La consommation à cette période se reportait davantage vers les fruits de saison. Les prix se sont de nouveau orientés à la hausse en seconde quinzaine d'août, alors que l'offre se réduisait et que la concurrence, notamment brésilienne, n'était pas encore très marquée. Porto Rico garde une place sur le marché européen avec des volumes modérés, mais qui permettent d'assurer l'approvisionnement estival. Il prend le relais des origines d'Afrique de l'Ouest jusqu'au démarrage des campagnes du Brésil et d'Espagne fin août. Porto Rico constitue une source d'approvisionnement, certes modeste, mais qui, associée aux exportations de la République dominicaine, du Sénégal et plus tardivement d'Israël comble la demande des mois d'été ■

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



Israël

En léger recul



Après les records de 2016 (17 850 tonnes) et 2017 (16 580 tonnes), Israël accuse un nouveau recul en 2018 avec 13 300 tonnes exportées vers les marchés de l'Union européenne. L'origine retrouve ainsi son niveau de 2015. Ce retrait quantitatif ne remet toutefois pas en cause le rôle important de ce pays fournisseur, qui reste parmi les plus importants pour l'Europe. Il occupe, de fait, une place particulière dans le calendrier d'approvisionnement estival, partageant ce créneau avec le Sénégal, le Mexique et les fins de campagne de la République dominicaine et de Porto Rico. Ces origines constituent une base solide d'approvisionnement, hissant les mois d'été, réputés pour être moins favorables aux produits tropicaux, à un niveau équivalent en termes de volume à celui des autres périodes de l'année. Réunies, elles font le lien entre, d'une part, la campagne des origines ouest-africaines et, d'autre part, celles de l'Espagne et du Brésil au début de l'automne.

Une campagne avion plus précoce

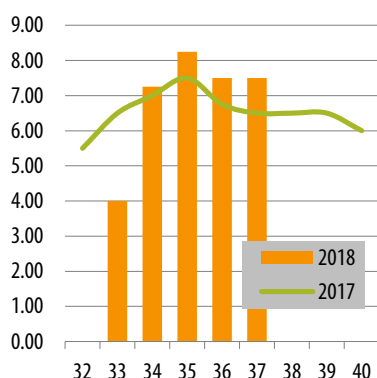
La campagne d'Israël a débuté début juillet par les premiers envois de Maya/Aya, avec près de trois semaines d'avance par rapport à la campagne précédente. Les premières mises en marché se sont effectuées autour de 4.00 euros/kg de moyenne. Ce prix fléchissait rapidement pour se stabiliser à 3.50 euros/kg jusqu'à mi-août. Les variétés Omer/Kasturi et Kent prenaient le relais jusqu'en première quinzaine de septembre et se valorisaient entre 4.00 et 4.50 euros/kg en l'absence de Kent d'autres origines. La campagne s'achevait fin septembre après une brève campagne de Keitt, rapidement supplantée par les fruits du Brésil et d'Espagne. Ainsi,

la campagne avion d'Israël s'est étendue sur une période de trois mois, gagnant près d'un mois de commercialisation par rapport à l'année précédente.

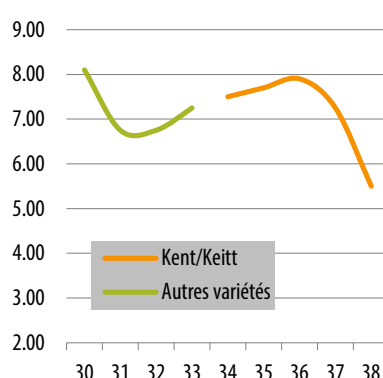
Une campagne bateau régulière

C'est fin juillet que les premières livraisons par bateau d'Israël parvenaient sur le marché européen. Tout d'abord essentiellement composées de Shelly et Omer/Kasturi, elles étaient plutôt dirigées vers les pays nord-européens. Les prix sont restés élevés (6.50-7.00 euros/colis) jusqu'à mi-août où les Kent puis Keitt se substituaient aux Shelly et Omer. A cette période, le marché n'était plus approvisionné en Kent que par le Sénégal, avec des volumes en déclin. Aussi, les fruits israéliens profitaient de bonnes conditions de vente, les prix moyens étant situés entre 7.00 et 8.00 euros/colis. Début septembre, les arrivages d'Israël étaient principalement composés de Keitt, moins recherchées par les acheteurs. De plus, les livraisons du Brésil s'amplifiaient parallèlement et représentaient une vive concurrence, qui pesait plus nettement sur les prix. Le fléchissement des cours s'avérait toutefois modéré, permettant une fin de campagne satisfaisante. En définitive, la commercialisation des mangues d'Israël s'est effectuée d'une façon plus harmonieuse que lors de la campagne antérieure, où les prix avaient baissé plus rapidement au cours d'une saison plus longue qui s'était achevée début octobre. En résumé, la campagne d'Israël a été plus courte pour les mangues bateau avec de moindres volumes. Le maintien des prix à un niveau supérieur en fin de période a sans doute préservé les résultats économiques en 2018 ■

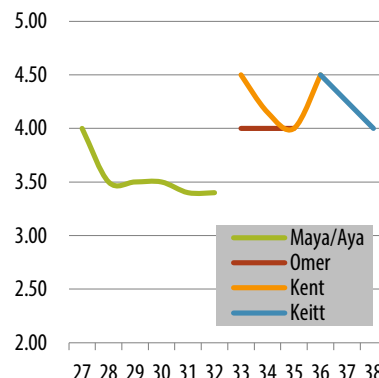
Mangue bateau d'Israël - Prix moyen import hebdomadaire en France
(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



Mangue bateau d'Israël - Prix moyen import hebdomadaire en Europe du Nord en 2018
(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion d'Israël - Prix moyen import hebdomadaire en France en 2018
(en euros/kg | source : Pierre Gerbaud)



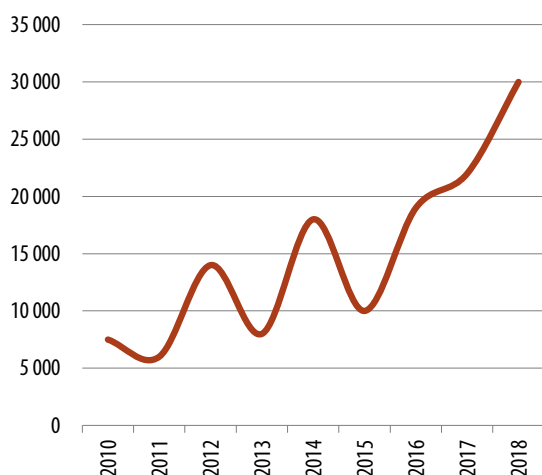
Espagne

Dans la cour des grands ?

L'Espagne reste le seul pays producteur européen de mangue avec une saison qui s'étend de fin août à novembre. La principale variété expédiée par cette origine est l'Osteen, qu'elle a su imposer au fil des années. Cette variété est, en effet, bien adaptée au terroir andalou et s'avère très productive. On trouve aussi des Tommy Atkins en début de campagne, des Irwin, Kent et enfin Keitt, plus tardive, qui vient généralement clore la campagne. Les exportations espagnoles ne cessent de se développer avec une croissance exponentielle depuis 2015, soutenue par l'importante extension du verger ces dernières années qui vient accroître progressivement le potentiel de production du pays. Avec environ 32 000 tonnes commercialisées en 2018, l'Espagne franchit une nouvelle étape. D'origine complémentaire dans les années 2000, elle s'est ancrée solidement dans le commerce international de la mangue à partir de 2010, avec des exportations autour de 10 000 à 15 000 tonnes. Mais depuis 2015, l'arrivée en production de nouvelles plantations propulse l'origine parmi les principaux et incontournables fournisseurs du marché européen. L'année 2018 est à ce titre marquante puisqu'elle enregistre une progression des volumes commercialisés de 10 000 tonnes, passant de 22 000 tonnes en 2017 à 32 000 tonnes. L'Espagne entre ainsi dans le trio de tête des pays fournisseurs de mangue de l'Union européenne, derrière le Brésil et le Pérou. Elle fait jeu égal avec la Côte d'Ivoire en la dépassant même en 2018.

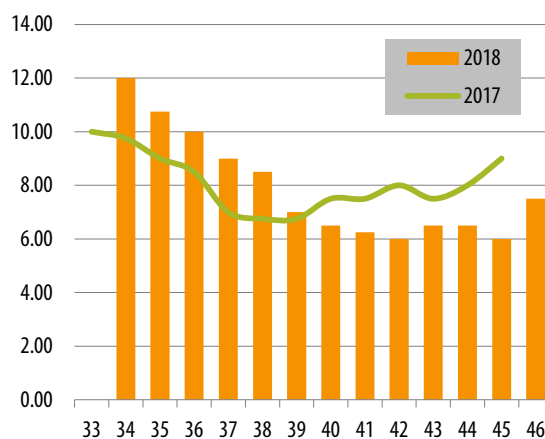
Mangue - Espagne - Evolution des exportations

(estimations en tonnes | source : Pierre Gerbaud)



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

(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



Une campagne massive

En seconde quinzaine d'août, l'Espagne expédiait quelques tonnages de Tommy Atkins, sur un marché alors peu approvisionné. Elle démarrait également sa campagne d'Osteen, avec des quantités peu significatives et des fruits souvent de maturité juste, les volumes substantiels n'arrivant que mi-septembre. Sous l'effet du développement de l'offre, leur cours s'érodait régulièrement et passait de 9.00-10.00 euros/colis à 6.00 euros/colis mi-octobre. Les quantités diminuant ensuite, il se stabilisait jusqu'en fin de campagne mi-novembre. L'année précédente, le prix des Osteen était moins élevé au démarrage, mais remontait à partir de fin septembre. Ces évolutions différentes découlent apparemment des quantités mises en marché. En 2018, le rythme des approvisionnements a été plus irrégulier, d'une part en raison de l'amplification des envois et, d'autre part, de problèmes météorologiques. En seconde quinzaine de septembre, les zones de production subissaient de très violentes précipitations, qui retardaient les récoltes et influençaient sur l'évolution qualitative des fruits. Ces aléas climatiques ont fortement troublé la régularité des flux, tant au niveau des récoltes que du traitement des fruits avant expédition. Cette variation dans les approvisionnements a souvent entraîné des fluctuations de prix : à la hausse en période de faibles livraisons et à la baisse lors d'arrivages intenses, et cela à l'échelle de la semaine. En dépit des sursauts tarifaires, les moyennes de prix dégagées ont été satisfaisantes, surtout au regard des quantités commercialisées.

Comme les années précédentes, les mangues d'Espagne ont irrigué l'ensemble des pays européens. La France est restée un débouché important, mais d'autres États de l'UE ont augmenté leurs importations comme l'Allemagne, les Pays-Bas, mais aussi la Suisse. Ces fruits, d'une maturité plus avancée que les mangues soumises à un long transport maritime, ont conquis des marchés jusque-là plutôt tournés vers un

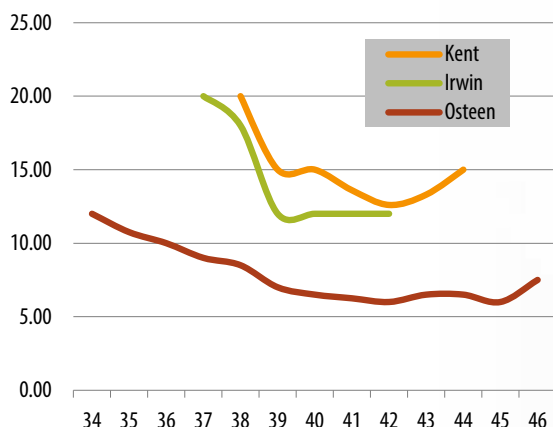
approvisionnement brésilien. La meilleure connaissance des consommateurs à l'égard des Osteen a également joué en faveur des produits espagnols. Le marché du Portugal a aussi été actif et grand consommateur des fruits de ce producteur voisin. Enfin, le marché national a constitué une solide base de consommation pour ce fruit ignoré des consommateurs espagnols il y a encore quelques années. L'intérêt croissant des distributeurs, et notamment des grandes enseignes, a permis une meilleure répartition des fruits sur le territoire espagnol.

L'Espagne a également fourni d'autres variétés, mais pour des volumes nettement inférieurs. Les Irwin ont été disponibles à partir de septembre. Leur prix s'est rapidement affaibli, passant de 20.00 à 12.00 euros/colis en moyenne dans les premières semaines de campagne, puis s'est stabilisé jusqu'à fin septembre. Des problèmes qualitatifs ont été l'une des raisons de cette baisse de prix. La campagne de Kent a suivi à peu près la même évolution, mais à un niveau de prix légèrement supérieur. Ces fruits ont bénéficié du démarrage tardif de la campagne du Brésil qui livrait, en octobre, des volumes modérés. Les Kent ont aussi connu des problèmes qualitatifs (surmaturité, attaques fongiques) qui ont ponctuellement affecté les prix. La campagne s'est achevée mi-novembre pour l'essentiel des volumes. Toutefois, des Keitt se sont parallèlement écoulées en novembre et l'on notait la présence de quelques lots jusqu'en première quinzaine de décembre.

La puissance de la production de mangue en Espagne garantit un approvisionnement du marché européen sur la période de septembre à novembre. Certes, cette production reste tributaire des aléas météorologiques, car installée sur la marge septentrionale de l'aire du manguier. Mais l'accroissement de la production est susceptible de gommer, au moins partiellement, ces éventuelles fluctuations. La mise à disposition de fruits d'une maturité contrôlée constitue vraisemblablement l'un des atouts majeurs de cette origine, du fait de sa proximité avec les marchés destinataires ■

Mangue d'Espagne - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français en 2018

(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



© Guy Biehlner

Mangue

Le marché européen mois par mois en 2018

Brésil, Pérou et Espagne mènent la danse

par **Pierre Gerbaud**, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Un premier trimestre totalement chaotique

En début d'année, un marasme prononcé a entraîné peu à peu une véritable déstructuration du marché, en raison des livraisons substantielles du Pérou et des stocks accumulés. Fin janvier, le cumul des volumes expédiés par le Pérou était tel que le marché était totalement saturé. Dans certains secteurs, il n'y avait plus réellement de prix de marché. Si les marchandises d'arrivage de bonne qualité et de calibres recherchés s'écoulaient mieux au fil du mois de février, et à des prix en légère augmentation, de nombreux lots restaient encore vendus à bas prix. Les variations qualitatives des fruits péruviens (attaques fongiques, coupe noire) n'ont fait qu'accroître la complexité du marché. En mars, les livraisons croissantes du Brésil ainsi que les congés d'hiver dans plusieurs pays européens et la vague de froid intense qui affectait une grande part de l'Europe (frein, non seulement à la consommation mais également aux opérations logistiques de réception et de livraison) accentuaient les difficultés.

Un redressement décevant au printemps

Les bas prix pratiqués au premier trimestre ont favorisé l'écoulement des stocks, et le fléchissement des apports du Pérou a contribué à fluidifier le marché. Le redressement des cours s'est concrétisé à la mi-mars, mais encore de manière diffuse en fonction de la qualité des fruits réceptionnés et de leur calibre. La demande s'est activée ensuite pour les fêtes de Pâques, permettant un redressement des cours des mangues bateau qui restait cependant inégal selon les places européennes. L'ouverture officielle de la campagne de Côte d'Ivoire a été proclamée le 20 mars pour l'ensemble des variétés. Les autres origines d'Afrique de l'Ouest démarraient également leur campagne, avec principalement des expéditions par avion. En avril, l'approvisionnement demeurait



© Régis Domergue

important, mais semblait s'écouler plus régulièrement, grâce principalement à une meilleure demande. La modération des apports de produits d'importation et de production européenne « primeur » favorisait vraisemblablement le regain d'intérêt des acheteurs pour la mangue. Pour autant, la situation n'était pas à la hauteur des attentes des opérateurs européens, qui espéraient un redressement des cours plus précoce et plus marqué. Les volumes disponibles étaient toujours aussi importants entre les arrivages du Pérou, du Brésil et les premières livraisons d'Afrique de l'Ouest. La conjonction d'une longue campagne du Pérou et d'un démarrage un peu plus précoce de la Côte d'Ivoire entraînait un grossissement inhabituel des quantités mises en marché. La demande, qui manquait de tonicité, a eu du mal à absorber l'offre cumulée. La situation s'est aggravée encore davantage fin avril avec la réception simultanée de mangues d'origines d'Amérique centrale, qui alourdissaient d'autant l'offre disponible. La situation valait tout autant pour le marché bateau que le marché avion.

Un surapprovisionnement jamais égalé par le passé

En mai, l'allongement de la campagne péruvienne – qui tend à devenir structurel – entraînait de profondes perturbations. En effet, les volumes encore conséquents de cette origine se heurtaient alors au développement de la campagne de Côte d'Ivoire et aux livraisons du Brésil. Ce dernier, depuis quelques années, augmente ses expéditions afin de lisser la période de soudure Pérou/Afrique de l'Ouest. Or, on observe une tendance au prolongement de la campagne du Pérou d'année en année. Au même moment, les exportations de Côte d'Ivoire atteignent leur apogée. Fin mai, le marché restait d'autant plus engorgé, par les volumes réceptionnés et

ceux issus de stockage, que la demande s'avérait limitée. Les consommateurs orientaient leurs achats de plus en plus vers les produits de saison. La dégradation qualitative de certains lots (attaques fongiques, hétérogénéité de maturité, etc.) rendait alors les ventes très compliquées et on assistait à une phase de nettoyage du marché, visant à apurer les stocks accumulés. Tout début juin, cette phase permettait aux prix de vente de s'orienter enfin à la hausse.

Une phase de transition caractérisée par une totale atonie du marché européen

Le mois de juin est d'abord une phase de transition, avec la disparition progressive ou la présence moins intense des origines ouest-africaines et la mise en place d'origines entrantes, comme Porto Rico, le Sénégal et la République dominicaine. Après la phase de surapprovisionnement, le marché européen de la mangue a traversé une période d'approvisionnement réduit. De ce fait, les cours s'orientaient à la hausse, plus particulièrement pour les marchandises de bonne qualité. Peu à peu, le fort sous-approvisionnement a fini par générer une totale atonie du marché, contrastant avec la situation du mois de mai. Les faibles volumes disponibles entraînaient même une inversion des conditions de marché, avec une flambée des prix pour les marchandises de bonne qualité. La phase de transition entre la période (chaotique) de la fin de campagne du Pérou/Afrique de l'Ouest et les origines estivales s'est avérée particulièrement difficile en termes quantitatifs. Fin juin, les fruits de saison, vendus à prix attractifs, concurrençaient le marché de la mangue. Mais le déficit en mangue s'est traduit par une orientation à la hausse des prix de vente. Il n'y avait pas d'origine dominante des apports, ce qui rendait l'évolution du marché incertaine.

Un creux estival très classique

En juillet-août, classiquement, la demande s'est orientée vers les produits de saison, délaissant les fruits tropicaux. L'approvisionnement était alors assuré par le Brésil, la République dominicaine, Porto Rico et le Sénégal, auxquels se sont ajoutés quelques lots d'Amérique centrale, du Guatemala par exemple. Dans un premier temps, les prix de vente se sont infléchis et stabilisés, mais sont restés à un niveau soutenu. Puis, peu à peu, la baisse notable de la consommation a fait baisser les cours, de façon plus ou moins marquée selon les places européennes. La vague de chaleur qui a affecté l'Europe durant l'été n'a pas favorisé la consommation de fruits tropicaux face à une offre conséquente de fruits de saison, proposés à des prix attractifs. La prédominance de petits calibres dans l'offre globale, ainsi que le développement de problèmes qualitatifs sur des lots de certaines origines, accentuaient la monotonie du marché. Fin août, toutefois, le marché s'équilibrait et permettait le raffermissement des cours pour les marchandises de bonne qualité. L'approvisionnement, toujours modéré, favorisait le maintien des cours à un niveau soutenu. Début septembre,

les arrivages du Brésil et d'Israël, principaux fournisseurs du moment, comblaient à peine la demande. Fin septembre, les approvisionnements étaient encore limités mais progressaient. Le Brésil et l'Espagne étaient les principaux fournisseurs. La demande restait modérée, permettant une certaine fluidité des marchandises réceptionnées, en dépit de l'absence de volumes conséquents de Kent.

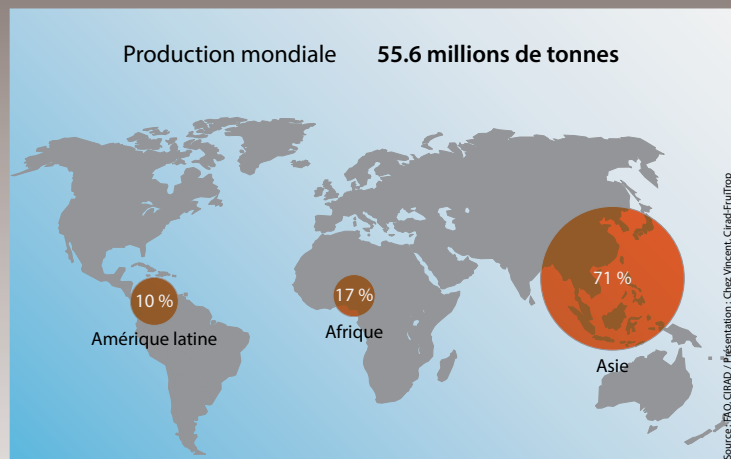
Marché tendu à l'automne avec les produits espagnols

Début octobre, le marché s'est tendu du fait d'importants volumes d'Espagne et de l'augmentation de la présence du Brésil, face à une demande plutôt modérée pour la mangue. Les apports brésiliens se développaient lentement et plus particulièrement avec des Keitt, moins recherchés sur les marchés européens. En l'absence de volumes de Kent, les acheteurs orientaient leurs commandes vers les mangues Osteen d'Espagne, dont les prix s'érodaient et s'avéraient compétitifs par rapport à l'offre brésilienne. Le stade de maturité des fruits espagnols, plus adapté à une consommation rapide, et leur prix de vente plus attractif avivait la concurrence entre les deux principaux fournisseurs, faisant fléchir le cours des fruits brésiliens. Par ailleurs, fin octobre, les ventes étaient perturbées par les congés scolaires dans plusieurs pays européens et le salon « Food Attraction » à Madrid, qui mobilisait les professionnels. Il faut ajouter les fortes variations météorologiques dans de nombreuses régions européennes qui figeaient les conditions de marché. En novembre, on constatait une nouvelle orientation à la baisse, voire un risque de surapprovisionnement. En effet, le retrait progressif des produits espagnols était très largement compensé par l'essor des envois brésiliens, qui pesaient d'autant plus sur les transactions que la demande restait modérée. Le Brésil concentrait alors son offre sur les marchés européens et délaissait progressivement le marché nord-américain.

Un faible approvisionnement pour les fêtes de fin d'année

Fin novembre-début décembre, des producteurs péruviens débutaient un mouvement de grève à l'égard des entreprises d'exportation, en raison des prix d'achat des marchandises considérés comme insuffisants. Le lourd retard des chargements de mangue au Pérou modifiait alors les prévisions d'arrivée en Europe. Si la fin du conflit mi-décembre permettait la reprise des chargements, les quantités non négligeables, qui n'avaient pas été expédiées en début de campagne, provoquaient un creux relatif d'approvisionnement en Europe pour la fin d'année. Compte tenu des délais de transport, les arrivages conséquents du Pérou ne pouvaient être disponibles sur les marchés destinataires avant le début de l'année 2019. Dans ce contexte, les importateurs anticipèrent une baisse quantitative, ce qui eut pour effet un redressement des cours sur certains marchés européens. Fin décembre, les conditions de marché pour les mangues se sont très nettement améliorées sur les marchés européens, situation peu fréquente à cette période de l'année ■

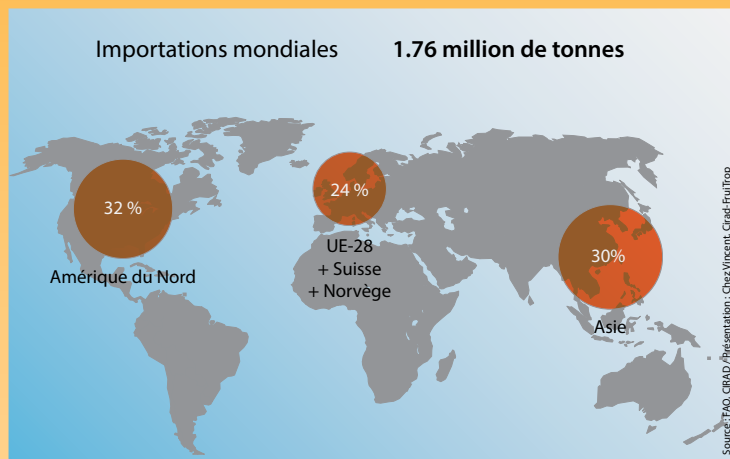
MANGUE - Production (2017)



Mangue - Les dix premiers pays producteurs	
millions de tonnes	2017
Inde	19.5
Chine	4.9
Thaïlande	3.8
Indonésie	2.6
Mexique	2.0
Pakistan	1.7
Brésil	1.6
Egypte	1.4
Bangladesh	1.5
Malawi	1.3

Sources : FAO, professionnels

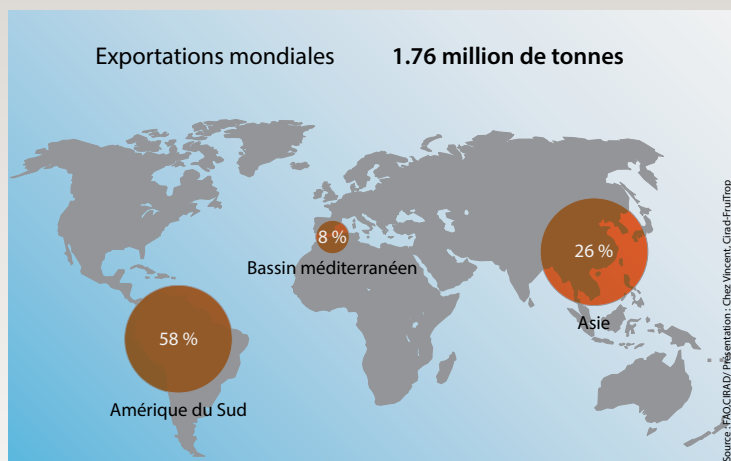
MANGUE - Importations (2017)



Mangue - Les sept premiers pays importateurs	
tonnes	2017
États-Unis	508 904
Pays-Bas	228 686
Chine	113 736
Emirats arabes unis	87 504
Arabie saoudite	69 572
Canada	65 576
Singapour	61 389

Sources : douanes nationales, Comtrade

MANGUE - Exportations (2016)



Mangue - Les sept premiers pays exportateurs	
tonnes	2017
Mexique	435 815
Thaïlande	244 481
Pérou	162 653
Brésil	179 744
Pakistan	35 579
Equateur	59 006
Inde	52 760

Source : Comtrade

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

USA - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	436 085	385 861	405 965	464 797	508 904	500 528
Mexique	285 679	244 675	263 217	304 059	332 525	328 049
Équateur	45 945	34 467	38 202	56 319	49 584	52 473
Pérou	41 277	44 654	33 494	44 953	51 546	49 945
Brésil	23 924	22 392	32 210	27 858	32 934	31 782
Guatemala	16 948	20 803	15 544	12 448	16 818	17 026
Haïti	10 262	9 894	10 728	7 079	9 347	6 617
Philippines	2 411	2 220	3 027	3 065	2 932	2 563
Autres	9 663	8 679	9 543	9 012	13 038	12 073

Source : douanes US

Canada - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	60 290	58 000	57 234	57 022	65 576	67 271
Mexique	38 940	35 211	37 065	36 477	41 239	43 013
Brésil	4 706	6 317	6 744	5 645	7 131	7 200
Pérou	5 826	6 437	4 789	5 875	6 732	7 079
Équateur	3 979	3 192	2 716	2 744	2 235	2 889

Source : Comtrade

Amérique centrale et du Sud - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	27 196	21 440	19 637	18 688	18 072	24 492
Chili	5 286	4 820	4 765	3 186	3 513	9 617
Colombie	11 530	6 594	3 219	4 499	3 870	4 191
Honduras	2 174	2 999	3 276	2 643	3 156	3 300
Mexique	3 307	2 041	1 588	1 768	1 909	2 347
Salvador	1 761	1 952	1 797	1 196	1 384	1 444
Argentine	1 399	1 426	1 425	1 337	1 832	1 407
Panama	464	431	620	914	572	800
Guatemala	277	363	1 558	1 740	623	650
Paraguay	375	265	364	412	406	413
Bolivie	426	431	834	874	706	222

Source : Comtrade

Union européenne - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total extra-UE + Espagne	268 686	288 421	304 297	354 233	360 602	417 961
Total extra-UE, dont	260 686	270 421	294 297	335 233	338 602	387 961
Brésil	89 884	99 314	111 511	114 923	117 496	135 535
Pérou	68 689	71 975	78 299	87 819	95 537	120 593
Côte d'Ivoire	16 553	20 473	22 919	30 298	30 193	29 168
Sénégal	8 267	10 328	11 520	10 029	11 125	15 843
Rép. dominicaine	9 636	11 154	13 103	14 727	11 360	13 668
Israël	11 011	15 865	13 777	17 843	16 583	13 300
USA	12 009	11 343	7 383	12 254	11 119	9 145
Pakistan	12 295	3 873	5 318	8 106	6 271	8 646
Mali	4 802	3 833	5 946	7 449	4 897	5 989
Inde	6 037	956	2 477	4 329	5 421	5 979
Burkina Faso	2 933	3 064	4 358	6 158	4 786	5 772
Mexique	2 954	2 224	3 078	3 742	4 322	4 779
Ghana	1 627	2 383	2 656	3 611	3 609	3 815
Costa Rica	4 027	3 825	3 952	2 460	3 154	2 589
Guatemala	597	591	904	510	979	2 578
Afrique du Sud	297	592	1 482	1 510	2 287	1 777
Gambie	876	2 193	1 915	1 679	1 753	1 524
Équateur	3 311	1 418	1 857	2 136	1 426	1 245
Thaïlande	990	1 128	1 168	974	1 020	998
Venezuela	182	389	468	381	310	384
Nicaragua	211	465	208	193	21	-
Envois production Espagne (estimation)	8 000	18 000	10 000	19 000	22 000	30 000

Source : EUROSTAT

Autres pays d'Europe de l'Ouest - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	17 214	18 647	19 080	21 344	22 522	23 253
Suisse	11 277	12 494	13 448	14 709	14 984	15 211
Norvège	5 516	5 685	5 176	6 155	7 051	7 552
Islande	421	468	456	480	487	490

Source : Comtrade

Russie - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	9 429	8 969	5 564	6 119	11 907	25 683
Brésil	5 863	4 559	3 518	3 513	6 165	10 449
Pérou	919	1 235	535	632	1 437	5 956
Chine	424	324	286	301	1 106	2 313
Thaïlande	750	736	404	438	812	1 034
Équateur	105	45	3	73	-	163

Source : Comtrade

Autres pays d'Europe de l'Est - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	1 172	1 397	1 389	655	1 359	1 844
Biélorussie	384	818	1 114	203	596	1 044
Ukraine	788	579	275	452	763	800

Source : Comtrade

Méditerranée - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	9 040	10 772	10 910	16 892	15 183	18 495
Liban	2 039	3 084	3 420	8 523	6 849	8 074
Maroc	2 368	3 228	4 377	5 550	6 297	7 645
Libye	1 847	1 915	1 413	122	359	947
Turquie	282	285	365	382	610	945
Jordanie	2 504	2 260	1 335	2 315	1 068	884
Algérie	236	273	179	5	-	-

Source : Comtrade

Japon - Importations - Principaux pays fournisseurs						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	8 588	7 354	5 841	6 012	6 690	7 692
Mexique	3 569	2 849	2 740	2 952	3 112	3 464
Thaïlande	1 309	1 229	1 116	1 369	1 588	2 036
Taiwan	805	759	803	429	587	624
Philippines	1 733	1 300	464	669	535	352
Autres	1 172	1 217	718	593	868	1 216

Source : douanes japonaises

Autres pays d'Asie - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	358 341	304 801	319 386	277 371	295 124	432 590
Chine	233 827	151 387	156 842	106 696	113 736	198 588
Thaïlande	1 408	385	18 380	26 597	29 945	71 684
Malaisie	48 675	50 324	55 140	51 158	61 389	62 411
Vietnam	33 984	53 375	28 850	39 877	40 000	40 000
Singapour	21 234	22 507	22 083	20 336	21 027	26 824
Corée du Sud	6 494	11 248	13 917	11 747	13 972	17 383
Népal	7 117	12 550	15 845	14 362	11 457	12 000
Brunei	1 012	1 142	1 466	1 477	1 882	2 000
Bangladesh	56		3 138	954	1 647	1 700
Cambodge	4 415	1 243	3 723	4 156	56	-
Indonésie	119	640	2	11	13	-

Source : Comtrade

Golfe persique - Principaux marchés						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	212 886	219 781	236 339	214 441	231 631	225 762
E.A.U.	84 397	103 966	104 187	88 163	103 417	87 504
Ar. saoudite	69 702	57 649	63 668	64 823	54 098	69 572
Iran	18 156	17 576	12 713	12 169	20 344	22 356
Oman	21 283	16 548	21 201	15 724	17 475	20 571
Koweït	8 567	11 223	20 409	18 960	17 232	14 808
Qatar	4 334	5 482	6 148	6 937	9 958	7 116
Bahreïn	6 447	7 337	8 013	7 665	9 107	3 835

Source : Comtrade

Afrique - Principaux marchés						
tonnes	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total	17 027	21 893	22 440	17 784	14 521	24 773
Kenya	1 541	1 251	519	719	845	10 545
Ouganda	1 310	1 542	2 411	3 570	843	3 098
Djibouti	1 743	2 115	2 509	2 335	2 149	2 728
Rwanda	1 471	2 290	2 557	834	1 270	1 805
Niger	3 676	3 166	2 681	5 589	4 859	1 795
Mauritanie	890	2 461	2 387	2 364	1 578	1 550
Botswana	1 451	1 726	787	1 012	1 138	1 124
Afrique du Sud	522	621	530	527	648	1 088
Namibie	420	513	556	532	482	532
Tanzanie	4 003	6 208	7 503	302	709	508

Source : Comtrade

Océanie - Principaux marchés						
tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	4 330	5 126	4 856	4 816	5 263	5 692
N ^{elle} -Zélande	3 217	3 335	3 468	3 168	4 228	4 939
Australie	1 113	1 791	1 388	1 648	1 035	753

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 pédunculaire



Développement fongique



Surmaturité



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

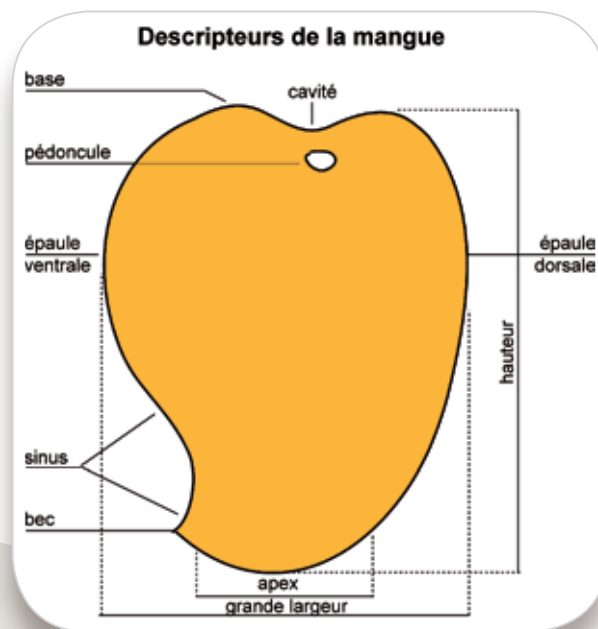
Mangue

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

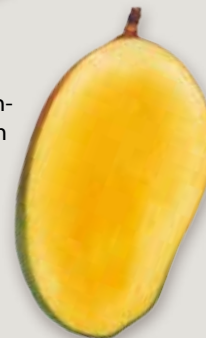
Forme : elliptique. Apex arrondi, bec apical de grande taille.

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.



FRuiTROP

Soyez les premiers informés grâce à la nouvelle offre d'informations de **FruiTrop**.

Les expertises prévisionnelles et bilanciennes originales en temps réel sur le site **FruiTrop online** et les analyses de fond dans **FruiTrop Magazine** vous permettront plus que jamais de mieux comprendre les marchés pour être les premiers à prendre les bonnes décisions.

1 abonnement = 2 sources d'informations

FRuiTROP magazine

éditions papier et .pdf

5 numéros par an :

janvier, avril, juillet, septembre, novembre

Des dossiers :

banane, avocat, mangue, agrumes, ananas

Des prévisions, des bilans, des points de marché



FRuiTROP online

édition en ligne

Tous les mois :

des prévisions, des bilans, des points de marché sur exotiques et tempérés

banane, avocat, mangue, ananas, litchi, agrumes, raisin, pomme, poire, fraise, myrtille, kiwi, fruits à noyau, melon, tomate, pomme de terre, patate douce, igname, manioc, eddoe, plantain, chayotte, christophine, dasheen, piment antillais, gingembre, etc.



Abonnement Annuel : FruiTrop Magazine + FruiTrop online

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

= **360 euros HT** (abonnement en ligne sur fruitrop.com)



Bénéficiez du savoir-faire du leader européen du mûrissage

Profitez, tout au long de l'année, de nos avocats prêts à déguster en provenance des quatre coins du globe.

La grande variété des origines et des marques proposées par Greenyard Fresh France pour votre approvisionnement en avocats vous assure de pouvoir satisfaire la demande et la segmentation de votre clientèle 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 publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD – Toute reproduction interdite

for a healthier future