

Mangue

Bilan 2018 par origine

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

Brésil

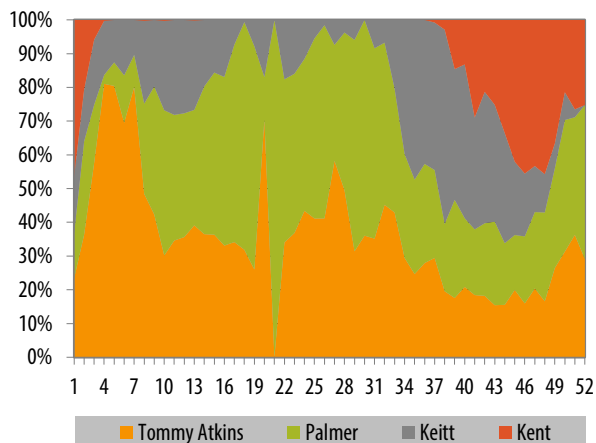
Le maître de la mangue



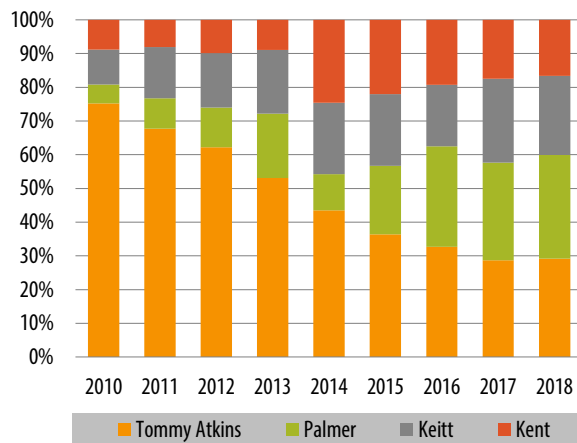
Bien que talonné depuis quelques années par le Pérou, le Brésil reste incontestablement le premier fournisseur de mangue du marché européen. Il en produit et en exporte tout au long de l'année grâce à son vaste territoire, à la diversité de ses conditions pédoclimatiques et à des pratiques culturales 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

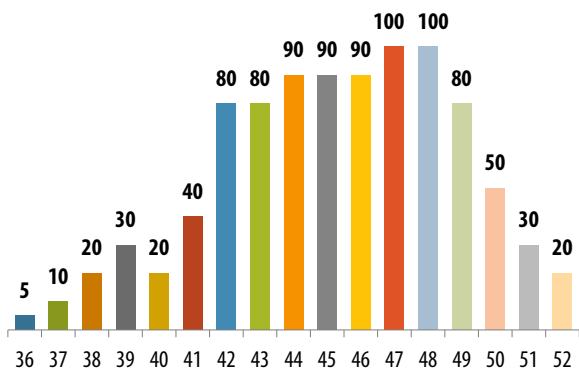


Une campagne avion régulière

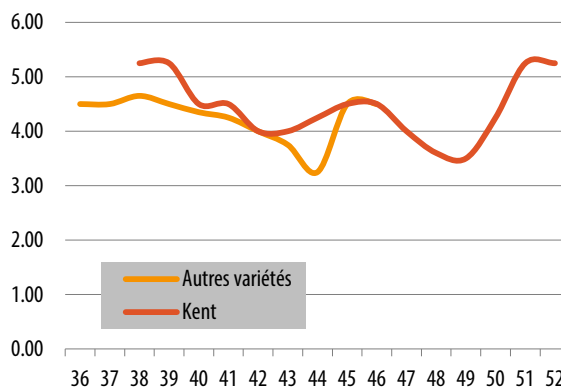
La campagne avion se focalise généralement de septembre à décembre/janvier. Les premiers lots composés de Keitt et, pour une moindre part, de Red Moon ont été réceptionnés à partir de septembre en quantités limitées. Les faibles volumes disponibles, dans un contexte de reprise progressive après les congés 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)



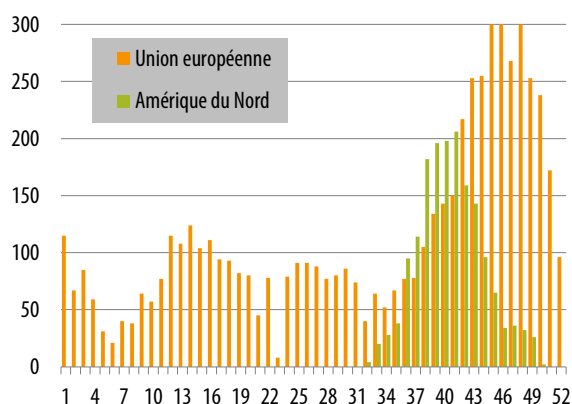
Une campagne bateau sous le joug péruvien

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 ■



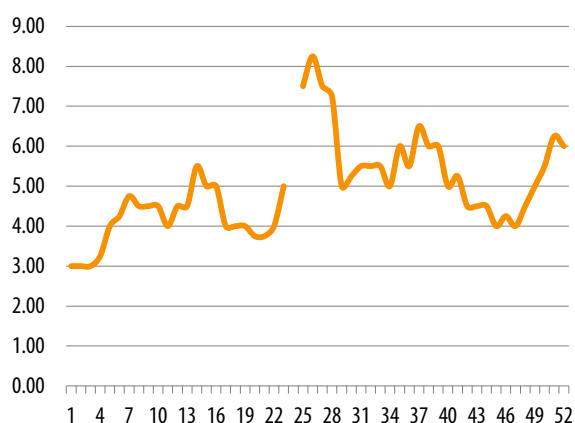
Mangue du Brésil par bateau - Arrivages hebdomadaires en 2018 dans l'Union européenne et en Amérique du Nord

(en nombre de conteneurs | source : Pierre Gerbaud)



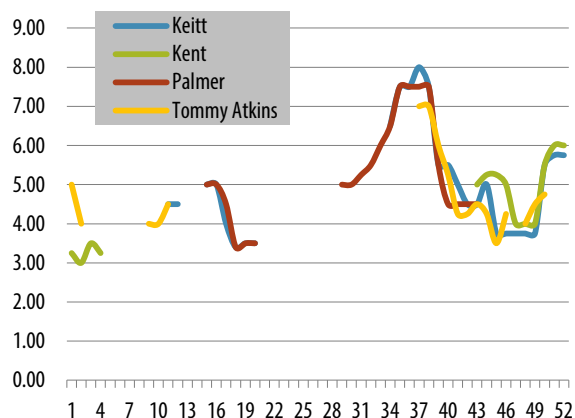
Mangue Tommy Atkins du Brésil par bateau - Prix moyen import hebdomadaire en 2018 aux Pays-Bas

(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

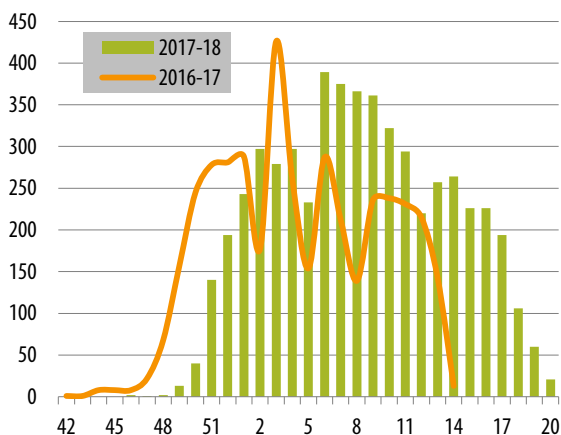
Une année exceptionnelle ?

Une avalanche printanière

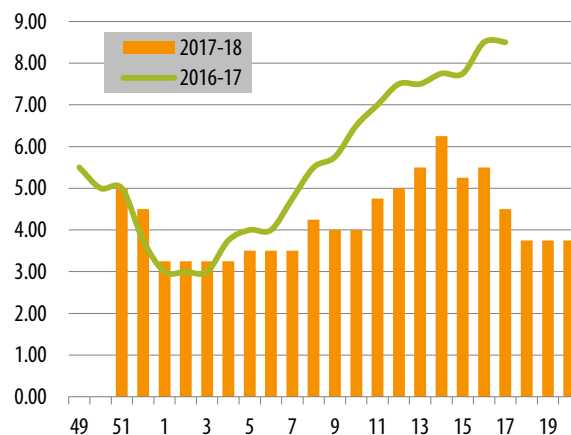
Déjà abondante l'année dernière, la campagne du Pérou a encore battu des records en 2018. Les prévisions faisaient bien état d'une production importante, du fait de conditions météorologiques favorables et de l'entrée en production de nouveaux vergers, mais personne ne s'attendait sûrement à un tel essor 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 raffermisaient 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.

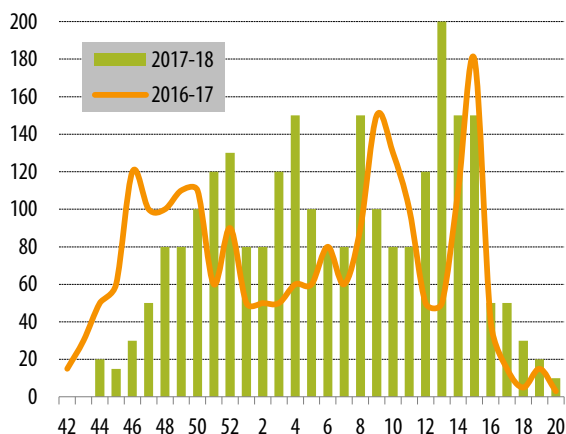
L'augmentation substantielle des volumes expédiés par le Pérou vers les marchés européens a produit deux effets majeurs. Le premier a été une adaptation des prix à la baisse pour tenter d'écouler des quantités pléthoriques sur un

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 ? ■



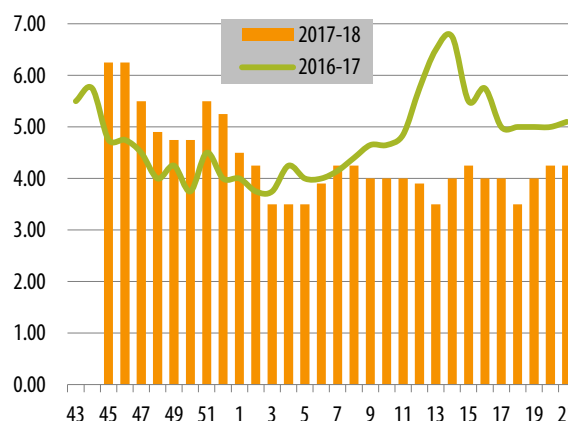
Mangue avion du Pérou - Arrivages hebdomadaires en France

(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.

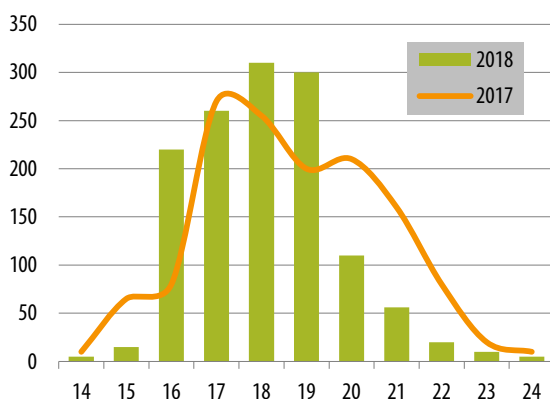
La production a finalement été moins importante que prévu. Le manque de précipitations ainsi que les vagues de fortes chaleurs lors de la floraison et de la fructification des manguiers ont entraîné des coulures et la chute de nombreux fruits. Les conséquences de ce relatif déficit de production ont 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.

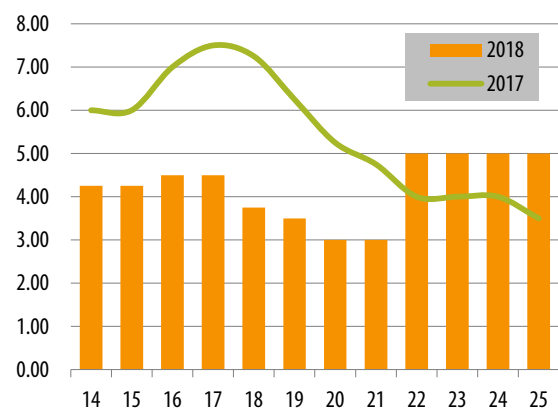
Mangue bateau de Côte d'Ivoire - France
Arrivages hebdomadaires

(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)





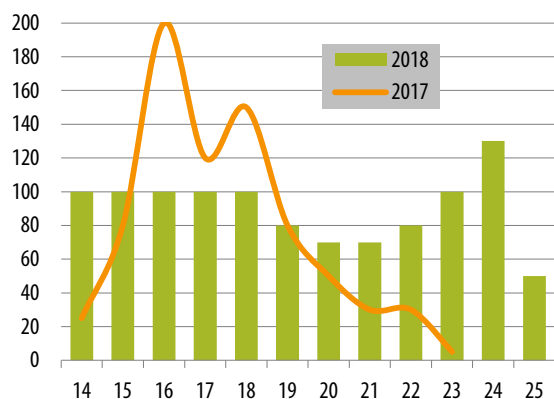
La disparité qualitative des fruits ivoiriens a également été un leitmotiv tout au long de la campagne de la part du secteur de l'importation, qui soulignait constamment le manque d'homogénéité des lots, considéré comme un lourd handicap pour les distributeurs. Les variations de maturité au sein d'un 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 ?

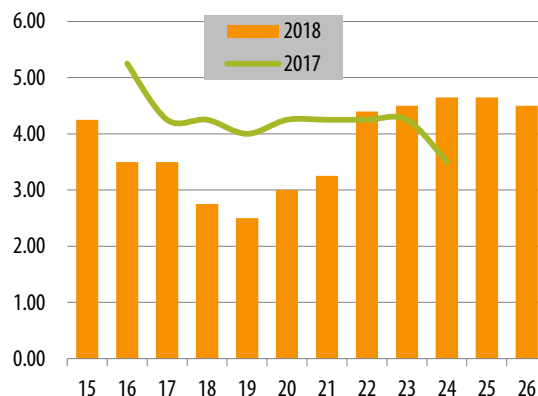
L'étai latino-américain de la campagne avion

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 Pehner

Une campagne avion tourmentée

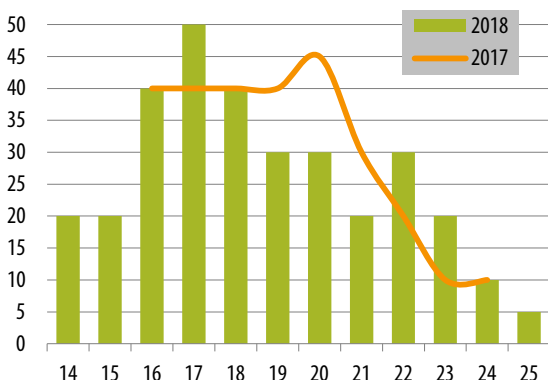
La campagne malienne a débuté un peu plus tôt cette année. En 2017, le démarrage des exportations avait été particulièrement tardif. Le calendrier d'expédition 2018 était plus conforme à la normale. Les Valencia ont inauguré cette campagne début avril. Dès la seconde semaine, elles étaient rejointes 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

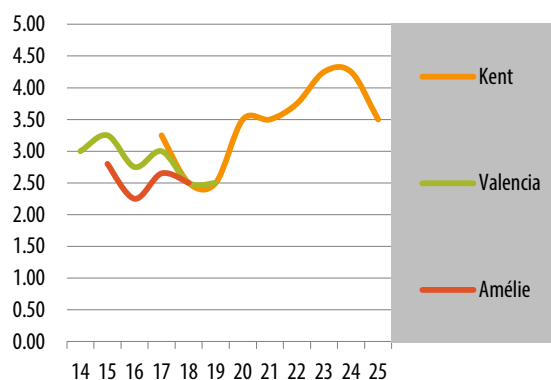
La campagne bateau a démarré mi-mai, soit à peu près comme l'année précédente. La forte présence des produits de Côte d'Ivoire a limité l'écoulement des fruits maliens, par ailleurs partiellement tributaires de la logistique portuaire ivoirienne. Vers fin mai, les envois du Mali étaient surtout dirigés 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 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).

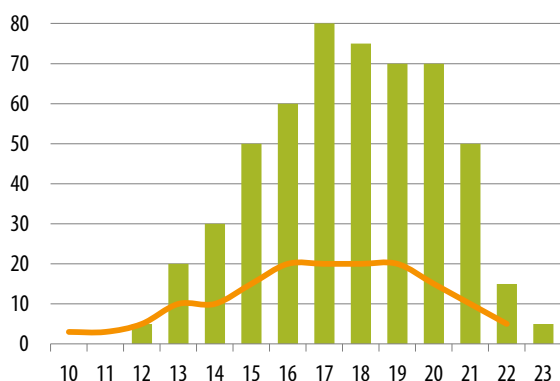
La campagne du Burkina Faso a débuté en semaine 12, accusant un retard par rapport à l'année précédente où elle avait démarré en semaine 10 avec de faibles volumes. Les envois ont commencé avec des Amélie, généralement plus précoces, et se sont poursuivis régulièrement jusqu'en semaine 18. Les prix fléchissaient 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.

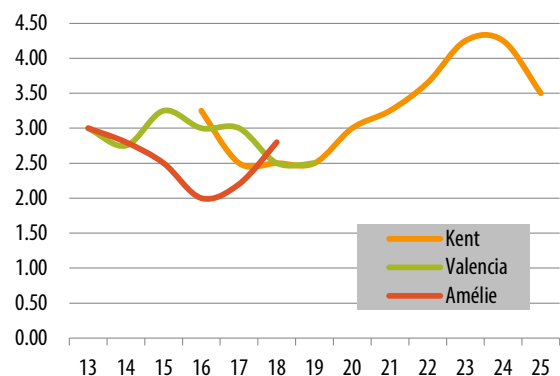
Les mangues bateau du Burkina Faso ont été peu remarquées sur les marchés européens, masquées par les importants volumes expédiés par la Côte d'Ivoire. Les exportations se sont essentiellement effectuées à partir de la seconde quinzaine de mai sur les marchés français et nord-européens. Fin mai, ces 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)



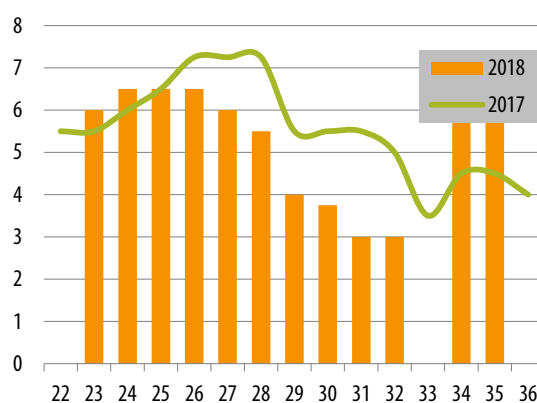
République dominicaine

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 écoulés 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 dégradaient 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.

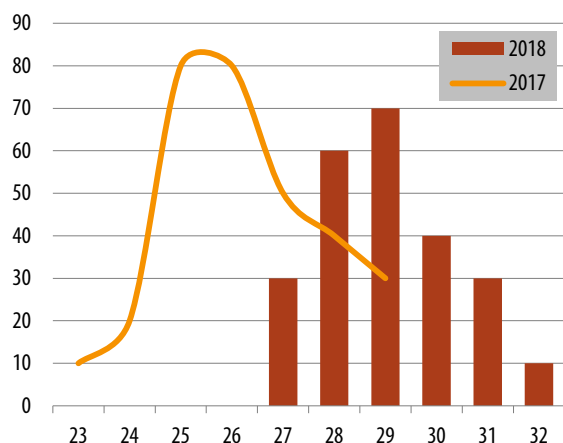


Un contexte plutôt favorable

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

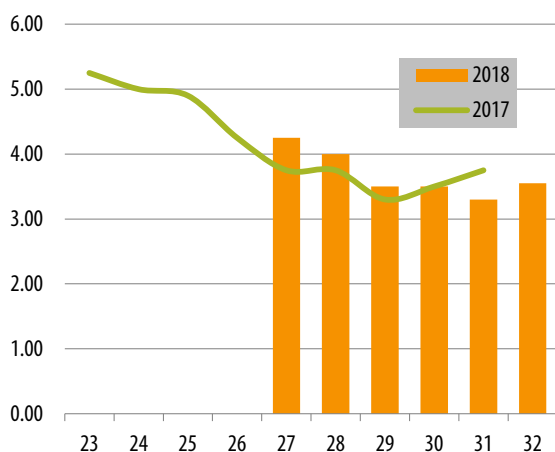
Ce sont les exportations par bateau qui fondent la réussite du Sénégal dans le cadre du commerce international de la mangue. L'évolution des volumes exportés au cours de la dernière décennie est à ce titre spectaculaire et place le Sénégal non plus comme une origine d'appoint, mais comme un fournisseur 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.



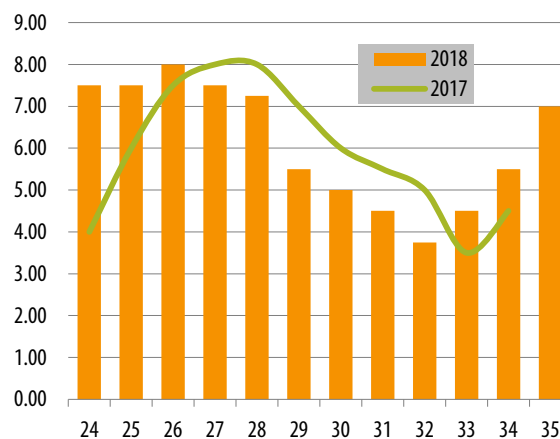
En 2018 comme en 2017, la campagne du Sénégal a débuté en première quinzaine de juin. En 2017, le cours s'était fixé à un niveau assez bas en raison de la forte présence des autres origines d'Afrique de l'Ouest en fin de campagne. En 2018, l'attaque de campagne s'est faite à un niveau de prix nettement 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.

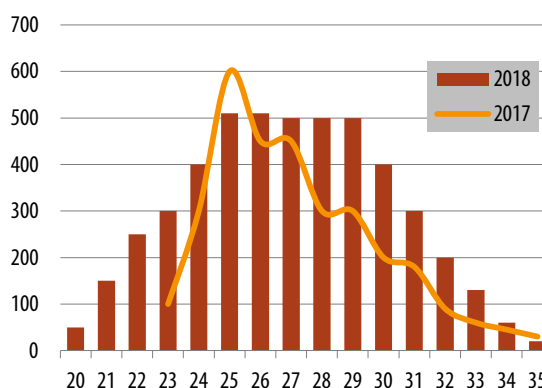
La campagne du Mexique a débuté dans un contexte particulièrement favorable cette année, coïncidant avec la fin de celle du Pérou. De nombreux acheteurs sont passés alors directement du Pérou au Mexique en raison de la qualité régulière de leurs mangues, alors que celles des origines d'Afrique de l'Ouest, 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 ■

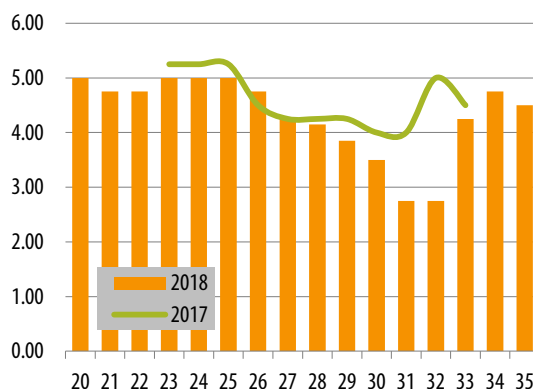


© Guy Rethmer

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)



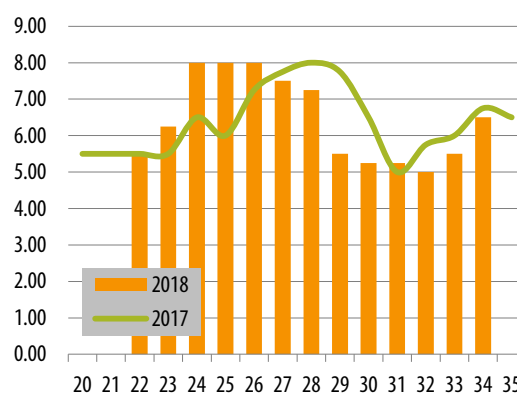


Porto Rico

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

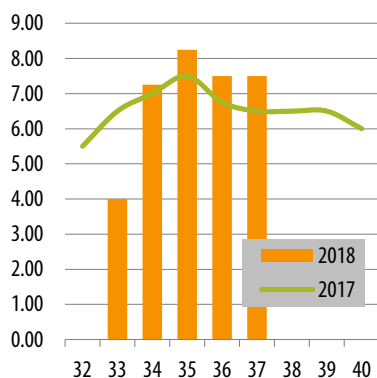
La campagne d'Israël a débuté début juillet par les premiers envois de Maya/Aya, avec près de trois semaines d'avance par rapport à la campagne précédente. Les premières mises en marché se sont effectuées autour de 4.00 euros/kg de moyenne. Ce prix fléchissait rapidement pour se stabiliser à 3.50 euros/kg 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.

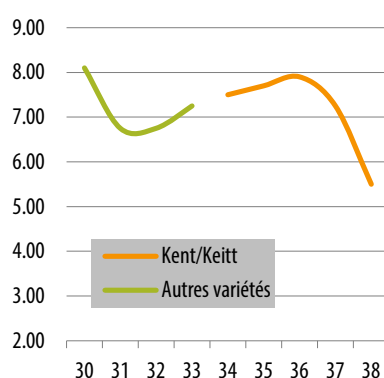
Une campagne bateau régulière

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 ■

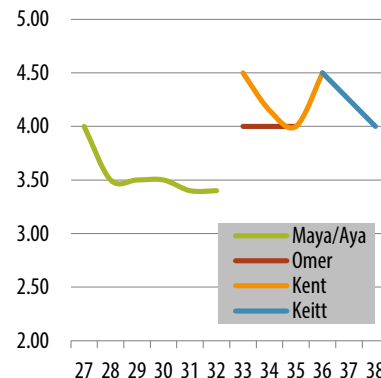
Mangue bateau d'Israël - Prix moyen import hebdomadaire en France
(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



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)



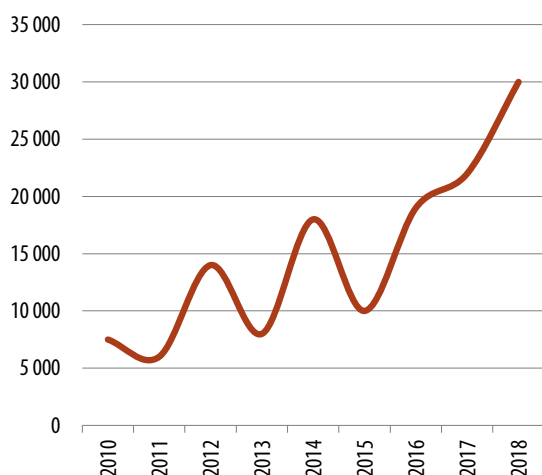
Espagne

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.

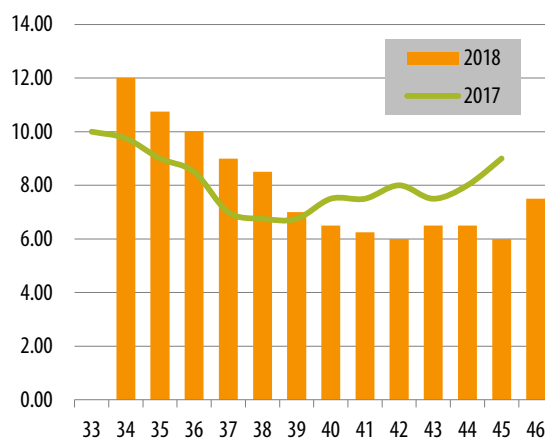
Mangue - Espagne - Evolution des exportations

(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

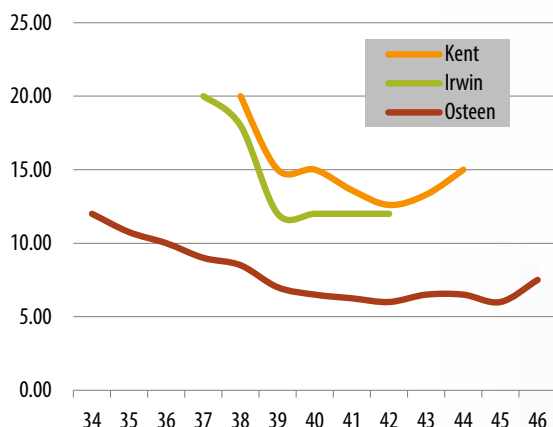
approvisionnement brésilien. La meilleure connaissance des consommateurs à l'égard des Osteen a également joué en faveur des produits espagnols. Le marché du Portugal a aussi été actif et grand consommateur des fruits de ce producteur voisin. Enfin, le marché national a constitué une solide base de consommation 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