

DOSSIER DU MOIS :

## LA MANGUE



Melon de contre-saison :  
encore quelques ajustements !

Prix des jus et pulpes  
de fruits en Europe



## Découvreur de saveurs exotiques

www.exofarm.com

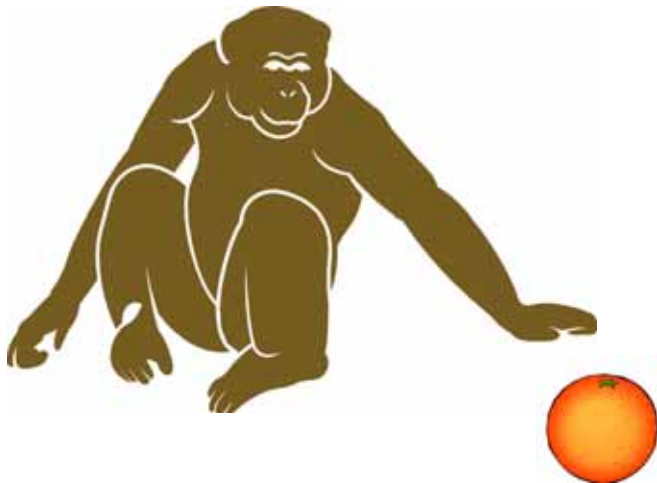


Spécialiste de la mangue  
"sans fibre" depuis 20 ans,  
par avion ou par bateau.



Large gamme de services  
disponibles :  
affinage, reconditionnement,  
stickage...

Contactez notre service  
commercial :  
**01.41.80.46.30**



Une variété d'agrumes à fort potentiel commercial, découverte par des primates sans chromatographe qui n'ont vraisemblablement jamais entendu parler des bases de la sélection variétale ? C'est l'anecdote récemment publiée dans la presse sud-africaine. Intrigué par des babouins descendant tous les ans des montagnes pour consommer les fruits d'un arbre bien précis, un professionnel du secteur des agrumes a décidé de regarder d'un peu plus près leurs caractéristiques. Il s'est aperçu que les quadrumanes avaient détecté une mutation spontanée de *Minneola*, qui se démarque des autres clones par sa plus grande précocité et par son taux de sucre plus élevé. De quoi ébranler la communauté scientifique, qui engloutit parfois des millions dans des programmes de création variétale sans résultat. La femme est l'avenir de l'homme, selon Jean Ferrat. Le singe serait-il, quant à lui, l'avenir du chercheur ?

Eric Imbert



**Editeur**

Cirad  
TA B-26/PS4  
34398 Montpellier cedex 5, France  
Tél : 33 (0) 4 67 61 71 41  
Fax : 33 (0) 4 67 61 59 28  
Email : odm@cirad.fr  
http://passionfruit.cirad.fr

**Directeur de publication**  
Hubert de Bon

**Directeurs de la rédaction**  
Denis Loeillet et Eric Imbert

**Rédactrice en chef**  
Catherine Sanchez

**Infographie**  
Martine Duportal

**Iconographie**  
Régis Domergue

**Site internet**  
Unité multimédia (Cirad)

**Chef de publicité**  
Eric Imbert

**Abonnements**  
Christian Clouet

**Traducteur**  
Simon Barnard

**Imprimeur**  
Impact Imprimerie  
n°483 ZAC des Vautes  
34980 Saint Gély du Fesc, France

**Deux versions** française et anglaise

**ISSN**  
Français : 1256-544X / Anglais : 1256-5458

**CPPAP**  
Fra. : 0711 E 88281 / Ang. : 0711 R 88282

© Copyright Cirad

**Tarif abonnement annuel**  
**210 euros HT / 11 numéros par an**

Ce document est réalisé par l'Observatoire des marchés du département PERSYST du CIRAD à l'usage exclusif des abonnés. Les données présentées sont de source fiable, mais le CIRAD ne peut être tenu responsable de toute erreur ou omission. Les prix publiés ne peuvent être en aucun cas considérés comme des prix de transaction. Leur but est d'éclairer sur les tendances et les évolutions à moyen et long terme des marchés. Cette publication est protégée par copyright, tous droits de reproduction et de distribution interdits.



## Sommaire

### En direct des marchés

**p. 2 JANVIER 2011**

- **Avocat** : Chili : après le gel, la sécheresse ? — Les portes du marché américain davantage ouvertes à l'avocat péruvien en 2011 ? — Les Etats-Unis : un marché en or pour l'avocat mexicain.
- **Exotiques** : Prix du jus d'ananas en Europe en décembre 2010 — Prix des jus et purées de mangue en Europe en décembre 2010.
- **Banane** : Prix de la purée en Europe en septembre 2010 — Le gouvernement équatorien au secours des petits producteurs — Le Russe JFC souhaite investir au Venezuela — 2010 : une année noire pour la filière bananière canarienne — Un nouveau périmètre irrigué ouvert aux investisseurs au Pérou — Importations européennes de banane en 2010.
- **Agumes** (orange, petits agrumes et pomelo) : Jus d'orange au Brésil : accords et désaccords — Une campagne 2011 de challenges pour la filière agrumes sud-africaine — La Maltaise — Les Marocains résidant à l'étranger, nouveaux moteurs du commerce extérieur du Royaume Chérifien — Les oranges précoces et de demi-saison touchées par le gel en Floride — La Nadorcott — Agumes : prix des jus en Europe en décembre 2010.
- **Fret maritime.**

*E. Imbert, D. Loeillet, C. Dawson, C. Sanchez, P. Gerbaud, T. Paqui, R. Bright*

### Le point sur...

- p. 13** • **Melon de contre-saison** — Encore quelques ajustements !  
*Cécilia Céleyrette*

### Dossier du mois proposé par Pierre Gerbaud : LA MANGUE

- p. 19**
- **Marché européen** : une campagne 2010 plus souriante
  - **Marché européen en 2010 mois par mois** : une année inhabituelle... comme d'habitude !
  - **Bilan de campagne 2010 par origine** : une campagne plus fluide malgré quelques à-coups
  - **La mangue au Brésil** : diversification variétale et marché local en réponse à la crise du secteur
  - **Fiche pays producteur** : la mangue au Pérou
  - **Mangue de Côte d'Ivoire** : bilan 2010 et perspectives 2011
  - **Panorama statistique mondial**
  - **Défauts de qualité**
  - **Principales variétés**

### Prix de gros en Europe

- p. 59 JANVIER 2011**

Crédit photo couverture : Guy Bréhinier

# Avocat

Janvier 2011

Marché en demi-teinte. La demande s'est montrée très molle, surtout en France où les mises en avant ont été nettement moins nombreuses que les années précédentes. Cependant, les cours du Hass sont restés soutenus, en raison d'un approvisionnement toujours modéré, notamment en fruits sud-américains. La campagne chilienne a décliné précocement, alors que les exportateurs mexicains ont réservé la quasi-totalité de leurs volumes aux USA. Ce manque n'a pas été compensé par des apports israéliens pourtant supérieurs à la moyenne. Les exportateurs espagnols sont eux restés assez discrets (bon marché local). Quelques lots de République dominicaine ont complété l'offre. Ce contexte favorable n'a pas profité aux variétés vertes ; le marché, assez largement approvisionné, est resté lourd. Les cours se sont maintenus à un niveau inférieur à la moyenne.



■ Avocat du Chili : après le gel, la sécheresse ? La sécheresse due au phénomène climatique La Niña qui frappe la Région 5 pourrait conduire à une récolte 2011 moins importante que prévu. Face au manque d'eau, certains agriculteurs auraient pris la décision de tailler sévèrement leurs arbres pour éviter les fruits de petit calibre, quitte à limiter la production. La Région 5 concentre plus de 60 % du verger du pays (communes de Cabildo, Quillota, la Cruz, La Ligua).

Source : El Mercurio

■ Les portes du marché américain davantage ouvertes à l'avocat péruvien en 2011 ? Selon l'agence Andina, le directeur du SENASA (service national phytosanitaire péruvien) espère voir levée en 2011 l'obligation de quarantaine

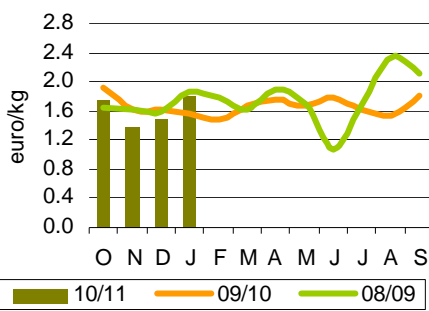
au froid qui sanctionne l'accès au marché US. L'étude, menée conjointement par cet organisme, l'APHIS (son homologue aux Etats-Unis) et l'association de producteurs PRO-HASS, démontrerait que l'avocat Hass péruvien n'est pas hôte de la mouche des fruits et qu'aucun traitement de désinsectisation ne serait par conséquent nécessaire. Malgré l'ouverture début 2010, les exportations de Hass péruvien vers les Etats-Unis ont été jusqu'alors très limitées en raison de la prudence des exportateurs face au protocole sanitaire actuellement en vigueur.

Source : Andina

■ Les Etats-Unis : un marché en or pour l'avocat mexicain. Selon l'Inecol (institut mexicain d'écologie), l'ouverture des frontières des Etats-Unis à l'avocat du Michoacán aurait généré des retombées économiques évaluées à 2 milliards de USD. Ce marché aurait permis par ailleurs de créer 25 000 emplois dans le secteur agricole et les activités connexes. Le chiffre d'affaires de ces deux dernières campagnes était de 485 et 590 millions de USD, pour des volumes de 270 000 et 305 000 t selon les douanes américaines.

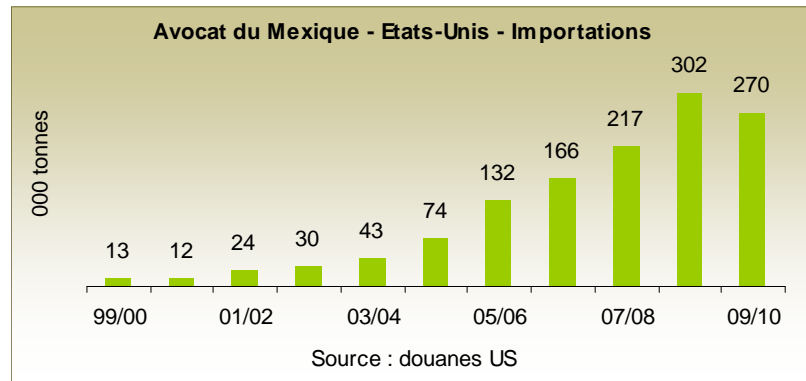
Source : InfoHass

Avocat - France - Prix import



PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Vertes	5.40-5.60	- 10 %
Hass	7.50-8.00	+ 6 %	

VOLUMES	Variétés	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Vertes		↗	+ 26 %
Hass		↘	- 12 %



VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumulée des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Chili	↘	- 22 %	Volumes de Hass modérés. Déclin en fin de mois annonçant une fin de saison précoce.	- 16 %
	Israël	⇒↘	+ 10 %	Approvisionnement modéré en variétés vertes et sensiblement supérieur à la moyenne en Hass.	+ 19 %
	Espagne	⇒↘	- 5 %	Envois de variétés vertes soutenus et léger déficit en Hass.	- 5 %
	Mexique	↘↘	nd	Apports passés de très modérés en décembre à nuls en janvier (absence de cette origine sans précédent à cette époque de l'année).	- 50 %

## Mangue

Janvier 2011

L'année 2011 a débuté dans des conditions de marché difficiles pour la mangue. Le fléchissement de la demande après les fêtes de fin d'année a globalement été ressenti sur les différentes places européennes, alors que l'approvisionnement était en phase ascendante. Le Brésil arrivait en fin de campagne hivernale, ses expéditions atteignant leur étiage annuel. Elles étaient largement compensées par la montée en puissance des arrivages du Pérou, principal fournisseur du marché européen pour les mois à venir. Les importantes quantités réceptionnées en décembre se sont accumulées, notamment du fait des méventes durant la période des fêtes, et ont fortement pesé sur les transactions. De plus, la qualité s'est révélée assez moyenne dans l'ensemble, avec des fruits de fin de campagne pour le Brésil et majoritairement de petit calibre et souvent immatures pour le Pérou. L'offre péruvienne s'est avérée inadaptée à la demande des distributeurs, ce qui a entraîné une forte dégradation des prix. Si ceux mentionnés ci-dessous concernent les calibres médians de bonne qualité, les prix pour les petits calibres (9 à 12) étaient d'un niveau nettement inférieur, à partir de 2.00 euros/colis. La première quinzaine de janvier s'est caractérisée par une phase de nettoyage du marché, avec de nombreuses ventes de dégagement. En milieu de mois, l'assainissement permettait un léger raffermissement des prix pour les fruits de bonne qualité. Parallèlement, les Tommy Atkins du Brésil bénéficiaient de meilleures conditions de marché sur les pays du nord de l'Europe, compte tenu de la raréfaction des approvisionnements (entre 4.00 et 5.00 euros/colis). En seconde quinzaine de janvier, les cours poursuivaient lentement leur tendance à la hausse, accompagnée d'un rééquilibrage dans les calibres et d'une amélioration de la qualité des fruits péruviens.

Le marché avion a été régulièrement approvisionné en janvier avec la disparition progressive des derniers fruits brésiliens. Les produits du Pérou sans concurrence directe se réévaluaient légèrement en deuxième partie du mois. De petits lots complémentaires d'Early Gold de la Réunion occupaient un étroit segment de marché avec des prix élevés, autour de 6.00 euros/kg, en baisse en raison d'une maturité avancée fréquente.

## Litchi

Janvier 2011

Le mois de janvier s'est caractérisé par une baisse sensible de la consommation de litchi, provoquant un engorgement du marché européen propice à une chute marquée des cours. Au lendemain des fêtes de fin d'année, la consommation a décliné de façon importante à l'instar des campagnes précédentes. Cette année, le phénomène a été amplifié du fait de l'accumulation de stocks issus du second navire conventionnel réceptionné le 22 décembre à Vlissingen (Pays-Bas) et dont la commercialisation n'a pu être effectuée qu'après Noël, période traditionnellement moins favorable à la vente de litchi. Ces reports de tonnages se sont effectués jusqu'en janvier, alors que les premiers fruits acheminés par conteneurs maritimes abordaient les côtes européennes. L'abondance de l'offre face à une réduction de la demande a rapidement provoqué une chute des cours, plus ou moins marquée selon les places européennes. La situation ne s'est guère améliorée au cours des semaines suivantes, avec la fermeture progressive des marchés et la concentration de l'offre sur le marché français, incapable d'absorber de telles quantités. Les prix mentionnés ci-dessous constituent des indications, certaines transactions s'étant réalisées à des niveaux parfois supérieurs mais surtout inférieurs. Le marasme du marché s'est poursuivi jusqu'en fin de mois. La préparation des fêtes du nouvel an chinois a certes permis l'écoulement de quantités importantes en seconde quinzaine du

mois, mais malheureusement sans rapport avec les stocks disponibles. Cette célébration a davantage profité aux fruits sud-africains dont la taille était nettement supérieure. Ils se sont vendus régulièrement à des prix plus soutenus, avec cependant un léger fléchissement en fin de période, les arrivages faiblissant.

La Réunion a prolongé sa campagne d'exportation jusqu'à la fin du mois, phénomène exceptionnel pour cette origine qui achève généralement ses expéditions en milieu de mois. L'allongement de la campagne ainsi que l'augmentation des volumes livrés ont eu une répercussion sur le prix de vente. Il s'est orienté à la baisse avec de larges fourchettes correspondant aux différentes présentations. Les cours les plus bas concernaient les fruits égrenés, alors que ceux présentés en bouquets occupaient les niveaux de prix supérieurs. Les fruits branchés s'écoulaient à des prix intermédiaires.

LITCHI — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

Semaines 2011	1	2	3	4
Par avion				
Réunion	30	30	30	10
Par bateau				
Madagascar	600	2 680	1 380	-

LITCHI — PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS — en euros/kg

Semaines 2011	1	2	3	4	Moyenne janvier 2011	Moyenne janvier 2010	
Par avion							
Réunion	br	4.00-5.50	3.50-5.50	3.50-6.00	4.00-8.00	3.75-6.25	10-12
Par bateau							
Madagascar		0.50-1.10	0.40-1.10	0.50-1.00	0.50-1.00	0.50-1.05	0.70-1.05
Afrique du Sud		2.00-3.00	2.00-3.00	2.00-3.00	2.00-2.80	2.00-2.95	1.60-2.05

br : frais branché / s : soufflé

MANGUE — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

Semaines 2011	1	2	3	4
Par avion				
Brésil	60	40	5	5
Pérou	50	60	60	60
Par bateau				
Brésil	1 300	350	530	730
Equateur	200	110	70	70
Pérou	2 380	2 970	2 050	3 100

MANGUE — PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS — en euros

Semaines 2011	1	2	3	4	Moyenne janvier 2011	Moyenne janvier 2010	
Par avion (kg)							
Brésil	Kent	3.00-3.50	3.00-3.50	-	-	3.00-3.50	2.25-2.75
Pérou	Kent	3.00-4.00	3.00-4.00	3.50-4.30	3.50-4.50	3.25-4.20	3.40-3.70
Par bateau (colis)							
Brésil	Kent	3.00-4.00	3.00-4.00	-	-	3.00-4.00	2.00-2.80
Pérou	Kent	3.00-4.50	3.00-4.50	3.00-5.00	3.00-5.00	3.00-4.75	2.10-3.25

# Ananas

Janvier 2011

La première quinzaine de janvier a été marquée par un net repli de la demande, auquel il faut ajouter des soucis liés à la commercialisation de certains fruits. En effet, de nombreux lots de resserre, provenant des navires retardés la dernière semaine de décembre et qui avaient manqué les ventes de fin d'année, ont gêné la mise en marché des fruits d'arrivage et fortement pesé sur le marché dont l'activité était très réduite. On a ainsi vu des lots de Sweet vendus à des prix aussi bas que 2.00 euros/colis ! La situation s'est toutefois vite redressée car l'offre de Sweet, en particulier celle du Costa Rica, a fortement baissé alors que plusieurs petites opérations de promotion prévues de longue date devaient démarrer. Baisse des volumes de Sweet, disparition des lots de resserre et meilleure tonicité de la demande ont permis d'assainir le marché et de raffermir les cours durant la deuxième quinzaine.

Les ventes de Cayenne lisse ont été très difficiles. Malgré une baisse notable des volumes réceptionnés, les opérateurs spécialistes du Cayenne ont eu d'autant plus de mal à le vendre que les marchés extérieurs avaient perdu tout intérêt pour ce fruit. La présence de Sweet à bas prix a également compliqué les ventes de Cayenne. Toutefois, grâce à quelques opérations de promotion, les ventes ont repris, compliquées parfois par le manque de coloration des fruits.

Les ventes sur le marché avion ont été très fluides pendant la première quinzaine car l'offre était particulièrement réduite et ne suffisait pas à satisfaire la demande. Les prix ont donc été très fermes. Toutefois, à partir du début de la deuxième quinzaine, on a senti un tassement de la demande alors que l'offre progressait. Les opérateurs ont alors essayé de réduire leurs importations pour éviter la constitution de lots de resserre. Sur l'ensemble du mois, les ventes de Pains de sucre du Bénin sont restées relativement stables, oscillant entre 1.85 et 2.00 euros/kg.

Fort diminution de la demande et de l'offre de Victoria après les fêtes de fin d'année. Grâce à la réduction de l'offre qui s'est adaptée à la faiblesse de la demande, les cours ont pu rester stables.

## ■ Ananas : prix des jus en Europe en décembre 2010.

Type de jus	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Concentré congelé, 60°Brix, variété Cayenne lisse	2 250 fca Pays-Bas df	Thaïlande	Le jus d'ananas se fait rare. Des rumeurs mettent en doute la qualité de la dernière production, dont on ne sait comment elle sera répartie entre frais, jus et conserve. En Thaïlande, la récolte actuelle est plus faible que la normale.
Concentré aseptique, 60°Brix, variété Cayenne lisse	2 200 fca Pays-Bas df		
Jus simple, 12°Brix, vrac, variété MD-2	815 fca Pays-Bas	Costa Rica	
Concentré congelé, 60°Brix, variété Perola	2 100 fob Santos	Brésil	

Note : fca : free carrier / df : duty free / fob : free on board (franco à bord) / Source : MNS-ITC Genève

## ■ Fruits : prix des jus et pulpes en Europe en décembre 2010.

Type de jus	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires	
Acerola	Jus simple congelé, 6-8°Brix	1 350 fob Santos	Brésil	La prochaine récolte pourrait être faible à la suite des intempéries. La demande est forte et le produit risque d'être rare pendant les douze prochains mois. Les prix ont fortement augmenté.
	Concentré congelé, 65°Brix clair	14 300 fob Santos		
Fruit de la passion	Concentré congelé, 50°Brix	4 250-4 500 fca Pays-Bas	Pérou	En Equateur, la qualité des fruits destinés à la transformation a pâti du mauvais temps. Toutefois, elle s'est améliorée ces dernières semaines. Au Pérou, les exportations ont augmenté de plus de 69 % au premier semestre 2010, par rapport à celui de 2009. Les prix restent élevés au Brésil pour des stocks importants majoritairement vendus sur le marché local.
	Concentré congelé, 50°Brix	4 500-5 000 cfr Rotterdam		
	NFC, 11°Brix	1 300-1 350 fob Equateur	Equateur	
	Concentré congelé, 50°Brix	5 000-6 500 fob Santos	Brésil	
	NFC, 12-14°Brix	2 200 fob Santos		
Goyave	Pulpe simple aseptique, rose	795 fca Pays-Bas	Afrique du Sud	Les prix correspondent à la nouvelle récolte. Ils sont restés stables.
	Pulpe simple aseptique, 9-12° Brix, rose	650-700 fob Brésil	Brésil	
	Pulpe concentrée aseptique, 14-16° Brix, rose	950 fob Brésil		
	Pulpe concentrée aseptique, 18-20° Brix, rose	1 050-1 100 fob Brésil		
Grenade	Jus concentré aseptique clarifié, 66°Brix	6 euros/kg cfr Rotterdam	Turquie	La demande est faible mais en pleine croissance.
Papaye	Concentré aseptique, 25°Brix, rouge	1 100-1 150 fob Brésil	Brésil	L'approvisionnement est plus que suffisant. Les prix ont baissé ces trois derniers mois.

Note : fob : free on board (franco à bord) / fca : free carrier / cfr : cost and freight / Source : MNS-ITC Genève

EUROPE

### ANANAS — PRIX IMPORT

Semaines 1 à 4	Min	Max
Par avion (euro/kg)		
Cayenne lisse	1.70	1.90
Victoria	2.40	3.50
Par bateau (euro/colis)		
Cayenne lisse	5.00	8.50
Sweet	5.00	9.00

### ANANAS — PRIX IMPORT EN FRANCE — PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2011		1	2	3	4
Par avion (euro/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.85-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Cameroun	1.80-1.90	1.70-1.90	1.70-1.90	1.70-1.90
	Ghana	1.75-1.85	1.75-1.85	1.75-1.85	1.75-1.80
	Côte d'Ivoire	-	1.75-1.80	1.75-1.85	1.75-1.85
Victoria	Réunion	3.30-3.50	3.30-3.50	3.30-3.50	3.30-3.50
	Maurice	3.00-3.30	3.00-3.30	3.00-3.30	3.00-3.30
	Afrique du Sud	2.40-2.90	2.40-2.90	-	-
Par bateau (euro/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	5.00-7.00	6.00-7.00	5.00-8.50	6.00-8.50
Sweet	Côte d'Ivoire	6.50-8.00	6.50-8.00	7.50-9.00	7.00-9.00
	Cameroun	6.50-8.00	6.50-8.00	7.50-9.00	7.00-9.00
	Ghana	6.50-8.00	6.50-8.00	7.50-9.00	7.00-9.00
	Costa Rica	5.00-7.00	6.50-7.50	7.00-8.00	7.50-9.00

# Banane

Janvier 2011

Janvier 2011 restera dans la mémoire des opérateurs comme un mois exceptionnel. Pourtant, la demande s'est montrée plutôt lente, notamment en Allemagne et en France où les opérations de mise en avant ont été très peu nombreuses. L'approvisionnement a été très léger, la quasi-totalité des pays fournisseurs affichant un niveau d'exportation déficitaire. D'une part, l'offre de banane dollar a été encore plus légère qu'en 2010. Pourtant, les volumes colombiens ont conservé un niveau assez soutenu malgré une baisse sensible. Mais des conditions météorologiques défavorables ont continué d'avoir un impact négatif sur les productions équatorienne et costaricienne, dont les apports ont été sensiblement inférieurs à la moyenne. De plus, les pertes de production dues au cyclone Tomas ont continué de peser sur les exportations antillaises, inférieures de 25 % à celles de 2010. Enfin, le déficit d'apports s'est accru en banane africaine, la baisse des volumes ivoiriens et ghanéens s'ajoutant à des arrivages toujours très légers du Cameroun. Dans ce contexte, les prix ont rapidement progressé sur tous les marchés mondiaux. Ils atteignent un niveau record en fin de mois dans l'UE, aux Etats-Unis et en Russie.

■ Banane : prix de la purée en Europe en décembre 2010.

Type de jus	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Purée aseptique, 22°Brix	650-660 fca Pays-Bas droit de douane à zéro	Equateur	La demande pour le fruit frais pèse toujours sur les approvisionnements. Bonne demande des producteurs de smoothies et d'aliments pour bébés.
	660-680 fca Pays-Bas	Costa Rica	

Note : fca : free carrier / Source : MNS-ITC Genève

■ Le gouvernement équatorien au secours des petits producteurs. « La nouvelle loi de la banane est avec toi ». C'est le slogan quasi mystique de la campagne mise en place par le ministère de l'Agriculture équatorien pour rééquilibrer la relation entre producteurs et exportateurs. Le texte garantit à l'amont de la filière le respect du prix minimum (fixé à 5.50 USD/caisse de 41.5 livres jusqu'à fin 2011), moyennant l'utilisation obligatoire d'un contrat de vente. Les producteurs doivent auparavant s'inscrire auprès du ministère de l'Agriculture. Selon les statistiques officielles, la bananeraie équatorienne s'étendrait sur 240 000 ha et compterait 12 000 producteurs.

Source : Reefer Trends

■ 2010 : une année noire pour la filière bananière canarienne. La production a atteint le chiffre historique de 431 000 tonnes en 2010, contre 364 000 en 2009, et les 365 000 t envoyées vers la péninsule ont dépassé de 38 000 t les volumes commercialisés en 2009. Cependant, le chiffre d'affaires a reculé de 275 millions à 245 millions d'euros, soit une baisse de 18 centimes/kg ! A l'origine de cette mauvaise performance, la perte de 40 000 t de production en raison de problèmes météorologiques, mais surtout d'un marché particulièrement difficile ayant obligé au retrait de 35 000 t. L'ASPROCAN dénonce les effets du déricotage de l'OCM banane et de la baisse de la consommation liée à la crise économique. En réaction, l'association souhaite diversifier ses envois vers d'autres pays de l'UE (Allemagne, Portugal, Belgique) et l'Algérie.

Sources : Reefer Trends, Canarias7

■ Le Russe JFC souhaite investir au Venezuela. JFC a récemment signé une lettre d'intention visant à exploiter conjointement avec la Corporación Venezolana de Alimentos 20 000 hectares de bananeraies au sud du lac de Maracaïbo. Premier acteur du marché russe avec une part de marché estimée à environ 40 %, JFC exploite déjà près de 3 000 ha en Equateur et 350 ha au Costa Rica.

Sources : Reefer Trends, Notas Agropecuarias Venezuela

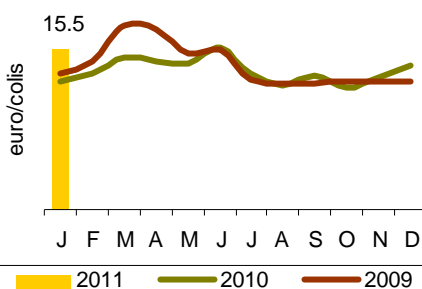


© Charles de Wolf

## EUROPE — PRIX IMPORT ALDI

Janvier 2011 euro/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
15.50	+ 11 %	+ 21 %

## Europe - Prix import Aldi (GlobalGap)



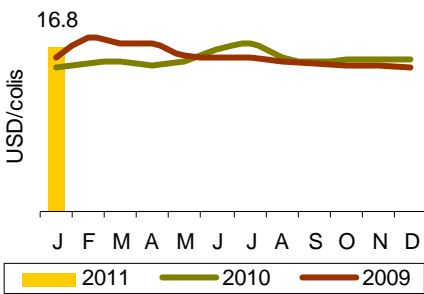
## EUROPE — PRIX DETAIL

Pays	Janvier 2011		Comparaison	
	type	euro/kg	Décembre 2010	moyenne des 3 dernières années
France	normal	1.50	+ 3 %	+ 12 %
	promotion	1.25	+ 6 %	+ 6 %
Allemagne	normal	1.21	+ 1 %	+ 6 %
	discount	1.02	+ 1 %	+ 8 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.20	+ 2 %	+ 5 %
	vrac	0.85	+ 6 %	- 3 %
Espagne	plátano	1.76	+ 3 %	- 7 %
	banano	1.34	+ 1 %	- 6 %

# Banane

ETATS UNIS

## Etats-Unis - Prix vert (spot)

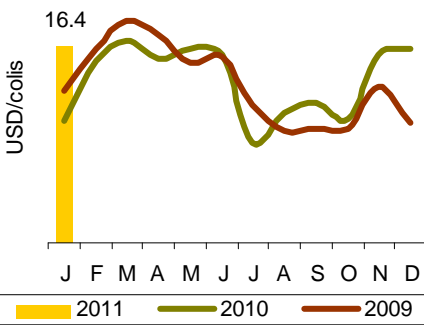


### USA — PRIX IMPORT

Janvier 2011 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
16.80	+8 %	+ 10 %

RUSSIE

## Russie - Prix vert

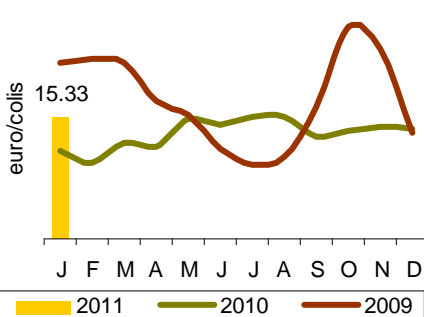


### RUSSIE — PRIX IMPORT

Janvier 2011 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
16.40	+ 1 %	+ 42 %

CANARIES

## Espagne - Prix vert platano\*



### CANARIES — PRIX IMPORT\*

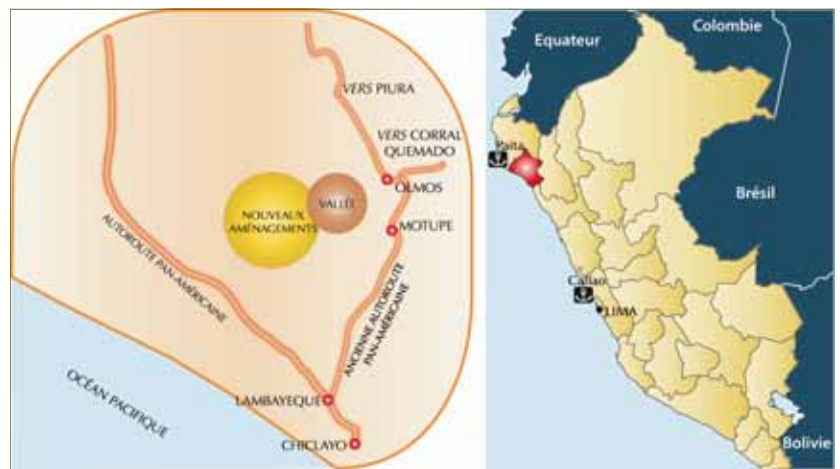
Janvier 2011 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
15.30	+ 10 %	- 8 %

\* équivalent colis 18.5 kg

■ Un nouveau périmètre irrigué ouvert aux investisseurs au Pérou. La montée en puissance de l'agriculture d'exportation péruvienne ne semble pas près de s'arrêter. En effet, 38 000 ha de terres vierges ont été aménagés en un vaste périmètre irrigué au nord du pays dans la région de Lambayeque (près de la ville d'Olmos) par le groupe brésilien Odebrecht. Le périmètre, composé de lots de 250 à 1 000 ha, est alimenté par les eaux du fleuve Huacabamba, qui transitent via un tunnel de 20 km du versant ouest au versant est de la cordillère

des Andes. Il se situe à environ 200 km du port de Païta. Les enchères seront ouvertes très prochainement. Les exportations de produits agricoles péruviens ont triplé ces dernières années, pour atteindre 3 milliards de dollars en 2010. Un succès reposant largement sur les atouts climatiques du pays (climat original à la fois chaud et sec), sur la présence d'eau de qualité issue de la cordillère des Andes et sur une main d'oeuvre bon marché permettant d'être très compétitif sur les marchés de contre-saison de l'hémisphère Nord.

Source : www.H2Olmos.com



## ■ Importations européennes de banane en 2010.

Banane - UE-27 - Importations de janvier à décembre 2010 (provisoire)

en tonnes	2007	2008	2009	2010	Moyenne 2007-2009	Ecart 2010/2009
<b>Extra-UE</b>	<b>4 691 225</b>	<b>4 883 757</b>	<b>4 544 920</b>	<b>4 491 494</b>	<b>4 706 634</b>	<b>- 1 %</b>
NPF	3 848 046	3 962 760	3 564 681	3 455 317	3 791 829	- 3 %
ACP, dont	843 179	920 997	980 238	1 036 177	914 805	+ 6 %
ACP Afrique	441 864	535 103	512 154	510 633	496 374	0 %
ACP autres	401 315	385 893	468 085	525 544	418 431	+ 12 %

Note : 2010 provisoire, données manquantes pour certains Etats membres et pour certains mois.  
Source : EUROSTAT code douanier 8 030 019

### EUROPE — VOLUMES IMPORTES — JANVIER 2011

Origine	Comparaison		
	Décembre 2010	Janvier 2010	cumul 2011 par rapport à 2010
Antilles	↘	- 25 %	- 25 %
Cameroun/Ghana	↘	- 14 %	- 14 %
Surinam	↘↘	- 41 %	- 41 %
Canaries	=↗	+ 7 %	+ 7 %
Dollar :			
Equateur	=↘	- 1 %	- 1 %
Colombie*	↘	+ 12 %	+ 12 %
Costa Rica	↘	- 10 %	- 10 %

\* total toutes destinations



# OPPORTUNITY TO ACQUIRE FARMLAND WITH WATER RIGHTS IN PERU

38,000 hectares of premium undeveloped fertile agricultural land will be sold in lots of 250, 500 and 1,000 hectares with water rights at a public auction. Successful bidders will acquire the land with irrigation infrastructure that allows pressurized water. Lots will have access to public road networks, ports and to the national electricity grid.

## OLMOS IRRIGATION PROJECT



COUNTER-SEASON  
**CROPS**  
TO DIVERSIFY OFFER IN  
US, EUROPE  
AND ASIA



EXTENSIVE  
SEAMLESS LOTS  
OF UNDEVELOPED  
**LAND**



ATTRACTIVE  
**CLIMATE**  
AND FARMLAND  
FOR A GREAT  
VARIETY OF CROPS



ATTRACTIVE  
PLATFORM FOR  
**FOREIGN**  
INVESTMENTS  
WITH A SOLID LEGAL  
**FRAMEWORK**

Auction website: [WWW.SUBASTAOLMOS.COM](http://WWW.SUBASTAOLMOS.COM)

Content published by the Market News Service of CIRAD – All rights reserved

[www.h2olmos.com](http://www.h2olmos.com)

[contacto@h2olmos.com](mailto:contacto@h2olmos.com)

**H<sub>2</sub>Olmos**  
ODEBRECHT

# Orange

Janvier 2011

Le marché a continué d'être difficile. Les volumes de Naveline d'Espagne restant à commercialiser au stade production ont été considérables en raison de l'importance de la récolte. Par ailleurs, le gel survenu en décembre dans la Communauté valencienne a incité les producteurs à écouler rapidement la Salustiana. Face à une demande seulement moyenne dans l'UE, les prix au stade import sont restés au plancher pour ces deux variétés. Dans ce contexte difficile, les Washington Sanguine et les Salustiana du Maroc ont été très peu présentes sur le marché communautaire, d'autant que d'importantes inondations ont provoqué des pertes de production. L'offre de Maltaise de Tunisie est restée très limitée, la campagne démarrant tardivement en raison des problèmes politiques et d'une énième grève des dockers marseillais.



photo © Régis Demergue

■ Jus d'orange au Brésil : accords et désaccords. Le mariage annoncé en mai 2010 de deux des quatre géants du secteur, Citrusuco et Citrovita, serait-il compromis ? Après le CADE (commission antitrust brésilienne) en octobre, c'était au tour de l'UE d'annoncer début janvier le lancement d'une enquête sur les conséquences de cette union. Si les autorités brési-liennes craignent les effets dévasta-teurs sur les petits producteurs, dont le nombre a diminué drastiquement ces dernières années, c'est plutôt le prix au détail du jus le plus consommé dans l'UE qui inquiète Bruxelles. Par ailleurs, la gestation de Consecitrus, organe représentatif commun des producteurs d'agrumes (Associtrus) et de l'industrie du jus (CitrusBR), apparaît de plus en plus difficile. Les deux parties n'arrivent toujours pas à se mettre d'accord sur une feuille de route commune et surtout sur un mécanisme de fixation des prix aux producteurs. Flavio Vega, directeur de Cutrale, a pourtant rappelé que les ennemis communs de la filière ne manquaient pas : taux de change défavorables, concurrence croissante du jus de pomme, coûts de production en hausse et tarifs douaniers européens.

Source : FoodNews

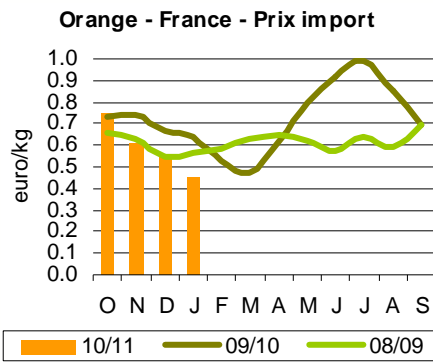
■ 2011 : campagne de chal-lenges pour la filière agrumes sud-africaine. C'est la vision des professionnels sud-africains, après une saison 2010 très positive. Les premières estimations semblent montrer une récolte simi-laire à celle de l'an passé, le bon niveau de la production de Valencia et de pomelo compensant un proba-ble déficit en Navel. En revanche, le contexte devrait être beaucoup plus concurrentiel. D'une part, le marché européen devrait être sensiblement moins ouvert, la production méditer-ranéenne affichant un niveau nette-ment plus soutenu qu'en 2010, no-tamment en citron et oranges tardi-ves. Par ailleurs, la récolte de citron de l'Argentine devrait revenir à un niveau soutenu après un fort déficit en 2010. Dans un rapport publié fin décembre, l'USDA prévoyait une progression d'environ 25 %. Enfin, les coûts de production sont à la hausse, notamment en raison du prix de l'énergie (pétrole et électricité), alors que le rand reste fort par rap-port aux devises des principaux mar-chés d'exportation.

Sources : Reefer Trends, CGA, USDA

■ Variété du mois : la Maltaise. Cette orange pigmentée de haute qualité est presque exclusivement plantée dans la région du Cap Bon en Tunisie, où le terroir lui permet d'expri-mer pleinement ses gran-des potentialités. Son calibre est moyen et sa forme légère-ment ovale. Son écorce, douce, est légèrement gran-uleuse et facilement pelab-le. Sa chair, tendre et très juteuse, est assez peu colorée pour une sanguine. Sa saveur est particuliè-rement agréable, sa douceur étant balancée par un bon niveau d'acidité.



Source : CIRAD-FruiTrop



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis 15 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Orange de table	8.00-8.50	- 12 %
Orange à jus	8.00-8.50	nd	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Orange de table		↗	+ 4 %
Orange à jus		↗	nd

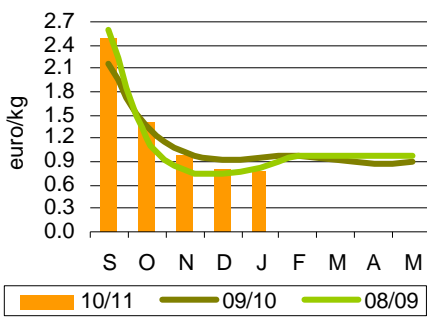
VOLUMES	Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
		mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
	Naveline d'Espagne	↗	- 3 %	Volumes importants à commercialiser au stade production. Apports soutenus durant la deuxième quinzaine.	+ 3 %
	Salustiana d'Espagne	↗↗	nd	Pleine campagne. Volumes modérés mais supérieurs à la moyenne, les fruits devant être commercialisés rapidement après le gel de décembre.	nd
	Maltaise de Tunisie	↗	- 56 %	Début de campagne très tardif en raison des événements politiques et d'une grève sur le port de Marseille.	- 56 %

## Petits agrumes

Janvier 2011

Le marché s'est montré difficile. La pression de l'offre espagnole, déjà forte, s'est accentuée en raison de l'importance des volumes de Nules et de Clemenvilla encore disponibles au stade production et de la nécessité de commercialiser rapidement ces variétés fragilisées par le gel de fin décembre. Les prix sont restés au plancher pour ces deux variétés et la saison de Clemenvilla a pris fin précocement, les fruits devenant trop fragiles. Ce contexte difficile a pénalisé les autres origines. Les apports de Nour du Maroc ont été limités en raison des bas niveaux de prix offerts et de pertes de production dues aux inondations. De même, la campagne de Minneola d'Israël a été très courte. Seuls les derniers volumes limités de clémentine de Corse et les variétés haut de gamme qui ont démarré mi-janvier, comme l'Or d'Israël ou le Nadorcott d'Espagne, se sont bien valorisés grâce à leur bon niveau qualitatif.

Petits agrumes - France - Prix import



Les Marocains résidant à l'étranger, nouveaux moteurs du commerce extérieur du Royaume chérifien. Pour le ministre du commerce extérieur du Maroc, M. A. Maazouz, les commerçants d'origine marocaine établis hors du pays doivent privilégier et promouvoir les productions nationales. Pour cela, l'Etat aidera à identifier les commerces (grossistes, supermarchés, supérettes) tenus par des marocains susceptibles de participer à cette initiative et à les connecter avec des fournisseurs potentiels. Il contribuera à l'aménagement de rayons Maroc dans leurs espaces de vente et à la communication sur les produits. Le marché français est une des principales cibles de ce projet.

Sources : MAP, Maroc

Les oranges précoces et de demi-saison touchées par le gel en Floride. Selon le rapport de l'USDA publié le 18 janvier dernier, entre 10 et 15 % des oranges précoces et de demi-saison comportaient des dégâts mineurs à majeurs en leur centre. En revanche, moins de 3 % des tardives, qui assurent plus de 50 % de la production, présentaient les mêmes symptômes. De même, le pomelo serait pratiquement épargné avec à peine

1 à 2,5 % des fruits présentant de légers dégâts.

Source : USDA

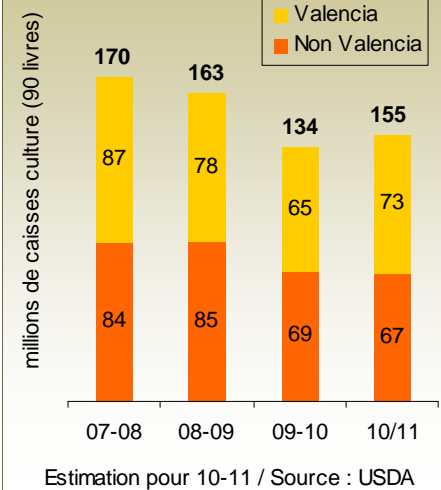
Variété de petits agrumes du mois : la Nadorcott. Cet hybride naturel du Murcott est originaire du Maroc. Les fruits ont une taille moyenne à petite et sont faciles à peler comme les clémentines.

Ils présentent une forme irrégulière et légèrement aplatie comme le Murcott. De maturité tardive, cette variété ne présente pas de pépins. La pulpe est tendre et fondante avec une forte proportion de jus et d'acides qui lui confèrent un goût bien caractéristique.



Source : CIRAD

Orange - Floride - Production par groupe variétal



PRIX

Variétés	Prix moyen mensuel euros/kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
Clémentine	0.79	- 10 %
Hybrides	0.75	- 15 %

VOLUMES

Variétés	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Clémentine	↘	+ 22 %
Hybrides	↗	- 28 %

VOLUMES

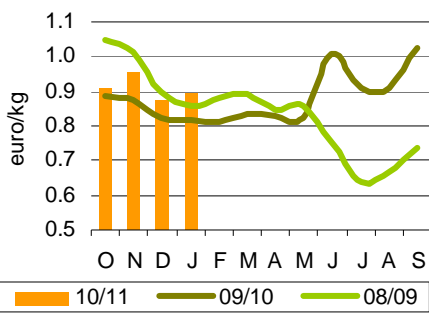
Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Clémentine d'Espagne	↘	+ 47 %	Volumes très soutenus, en raison de la quantité de Nules à commercialiser rapidement suite au gel.	+ 9 %
Clémentine du Maroc	↗	- 23 %	Volumes de clémentine Nour très limités dans l'UE (marché difficile, pertes de production suite aux inondations).	- 28 %
Clémentine de Corse	↘↘	- 38 %	Déclin précoce des volumes et fin de la saison dès la première quinzaine en raison de la faiblesse de la production.	- 18 %
Clemenvilla d'Espagne	↗	- 9 %	Apports d'un niveau seulement moyen. Récolte inférieure à celle de la saison précédente et à la moyenne.	- 5 %

# Pomelo

Janvier 2011

Le maintien d'un niveau d'approvisionnement modéré a permis au marché de rester à flot. La réactivation de la demande après la période de forte baisse saisonnière des ventes lors des fêtes de fin d'année n'a pas été aussi importante que les autres années. Cependant, les apports sont restés déficitaires. Les volumes de Floride ont continué d'être légers, en raison de la prudence des importateurs face aux prix élevés des marchandises (manque de fruits de bon calibre). De même, les exportateurs israéliens ont limité leurs envois au vu des stocks disponibles, alors que leurs homologues turcs ont plus que jamais privilégiés les marchés d'Europe de l'Est. Ainsi, les prix ont conservé un niveau assez soutenu et les stocks ont pu être en grande partie apurés.

Pomelo - France - Prix import



Type	Prix moyen mensuel euros/colis eq. 17 kg	Par rapport à moyenne des 2 dernières années
	Tropical	16.00-16.50
Méditerranéen	11.50-12.00	+ 10 %

Type	Comparaison	
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années
Tropical	=	- 11 %
Méditerranéen	=	- 9 %

Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul des 2 dernières années
	mois précédent	moyenne des 2 dernières années		
Floride	=	- 11 %	Apports toujours très modérés. Gel de décembre sans conséquence sur le pomelo, mais prudence des importateurs et manque de fruits moyens et gros.	+ 5 %
Israël	=↗	- 30 %	Apports très modérés, en particulier en première quinzaine (stocks disponibles au stade import en Europe).	+ 15 %
Turquie	=↗	- 9 %	Exportations très soutenues, mais très largement orientées vers la Russie et l'est de l'UE. Apports déficitaires en Europe occidentale.	- 15 %

■ Agrumes : prix des jus en Europe en décembre 2010.

Type de jus	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires	
Orange	FCOJ, 66°Brix, vrac	2 300-2 350 fob Santos	Au Brésil, la météorologie adverse a pesé sur la qualité des fruits et le rendement. Les prix payés aux producteurs sont élevés. Le NFC se fait rare, mais son prix n'a pas augmenté autant que celui du FCOJ. La consommation aux USA continue de baisser.	
	FCOJ, 66°Brix,	2 500-2 600 fca Pays-Bas dup		
	NFC	600-759 fob Santos		
	NFC	400 euros/t		Espagne
Pomelo	NFC	480-500 euros/t cfr Europe du Nord	Grèce	
	Concentré congelé, 58°Brix, rouge	2 100 cfr Pays-Bas dup	Floride	En Floride, la prévision de récolte a été révisée à la baisse pour le pomelo blanc, avec des calibres inférieurs. Pour le coloré, elle serait stable, avec également des calibres inférieurs. Les prix remontent. La demande n'augmente que par l'utilisation croissante du jus de pomelo dans les mélanges.
		2 100 fca Rotterdam		
		2 000 fca Rotterdam		
	Concentré congelé, 58°Brix, blanc	1 900-1 950 fob Cuba	Cuba	
		2 000 fob Cuba		
Concentré congelé, 58°Brix, coloré	2 150-2 200 fca Pays-Bas	Mexique		
Citron	Concentré congelé, trouble, 400 gpl	4 500-4 550 fca Rotterdam	Argentine	L'approvisionnement en jus de citron est limité. La récolte sud-américaine a été faible et destinée au marché du frais. On attend une meilleure récolte que la précédente en Espagne, avec toujours une forte demande pour le fruit frais.
		5 300-5 350 fob Buenos Aires		
	3 300-3 400 euros/t ddp Europe du Nord	Espagne		
Lime	Concentré congelé, trouble, 400 gpl, 8 % de pulpe	2 300 fob Santos	Brésil	Les prix correspondent à la récolte précédente. La prochaine récolte débutera début 2011 pour culminer à partir de mars. Les cours devraient monter à cause du prix des fruits et pour compenser les effets de la faiblesse du dollar.
		3 300 fob Santos		

Note : fob : free on board (franco à bord) / fca : free carrier / cfr : cost and freight / dup : duty unpaid (droits de douane non acquittés) / ddp : delivered duty paid (rendu droits de douane acquittés) / Source : MNS-ITC Genève

## Fret

Janvier 2011

Bien que le TCE moyen de janvier 2011 ait été plus élevé de seulement 10c/cbft qu'en janvier 2010, le chiffre de 55c/cbft cache un mois meilleur pour les opérateurs que celui du même mois de l'année dernière. Fin janvier 2010, près de 20 navires Spot se trouvaient à St Cristobal, et plusieurs d'entre eux avaient déjà accumulé pas mal de temps de planche. Il n'y a pas eu d'accumulation cette année : les navires ont trouvé des affrètements rapidement, surtout en raison d'un prix de sortie "raisonnable" en Équateur et des marchés de transport transatlantique de banane à un niveau record. L'autre facteur critique de l'équation est la diminution de la disponibilité de capacité. Ceci est dû en partie à un marché de la démolition attrayant avec 46 navires concernés en 2011 (17.7 millions de cbft), et en partie à la décision de quelques armateurs et opérateurs de ne pas réarmer certains navires. Les marchés de la banane aux USA, dans l'UE, en Méditerranée et en Russie ont tous bien démarré l'année, stimulés par une bonne demande et un déficit de fruits de Colombie, du Costa Rica et de la Martinique. En Europe, le prix Aldi de référence a été historiquement élevé fin janvier tandis qu'aux USA Dole a invoqué la force majeure et appliqué une surtaxe de 1.46 USD par carton. Les autres grands lui ont emboîté le pas. Avec une augmentation temporaire des volumes exportés d'Équateur et un marché reefer satisfaisant, les affrèteurs banane de Méditerranée auraient dû récupérer une partie de leurs pertes de ces deux dernières années. On prévoit un déficit de banane sur les marchés au moins jusqu'à mi-mars : si cette prévision s'avère juste, il y a toutes les raisons de croire que le prix des bananes continuera d'augmenter vu que les prix du marché ont tendance à plafonner à cette époque. L'amplitude de la hausse et la vitesse de la réponse du marché dépendront en partie de la façon dont les marchés de l'Europe de l'Est se remettent de la crise économique mondiale. Par exemple, en 2010 les volumes importés par l'Ukraine ont baissé de 3 % par rapport au record établi en 2007, dans l'absolu une baisse de 5.4 millions de colis d'une année sur l'autre ! A part la question de la concurrence croissante des conteneurs, la viabilité du secteur des reefers est sérieusement menacée par l'augmentation

du prix du pétrole. Les augmentations effacent les hausses du nombre de colis auxquelles sont parvenus les opérateurs. Et tandis que le prix élevé sera un facteur significatif dans le nombre de navires plus vieux et moins économes en carburant démolis cette année, on note un effet secondaire intéressant : sauf en cas de force majeure pour faire traverser l'Atlantique par l'un des petits bâtiments de la flottille, il est très probable que cela n'aura pas lieu. Avec de tels tarifs du carburant, envoyer un bateau lesté à St Cristobal pour un chargement de bananes qui reste à trouver n'aurait aucun sens commercialement et résulterait en des retours TCE beaucoup plus faibles vu le rapport taille du navire/consommation de carburant/capacité de

chargement en fruits. Heureusement, l'acheminement de poisson et d'agrumes en Méditerranée et dans l'Atlantique Est a été suffisant pour que ce ne soit pas un problème pour Hamburg Reefer Chartering, principal opérateur du secteur. Cette polarisation risque de se confirmer avec les augmentations du prix du pétrole. Les effets sont inévitables pour tous les acteurs des reefers. Dans l'immédiat, le plus petit segment devient plus vulnérable. L'étendue des opérations des navires plus petits va rétrécir et ils auront aussi à batailler avec les opérateurs disposant de navires plus grands pour peut-être moins de travail, surtout si les lignes continuent d'augmenter leur capacité et annexent des parts de marché.

■ Mangues : prix des jus et purées en Europe en décembre 2010.

Type de jus	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires
Concentré aseptique, 28°Brix, variété Totapuri	1 750-1 850 cfr Rotterdam	Inde	La demande globale est en augmentation. Les prix de la production indienne restent très élevés. La forte demande du marché local et celle du Moyen-Orient poussent les producteurs à maintenir les prix et à ne pas s'aligner sur les cours plus bas des origines sud-américaines, qui n'offrent pas d'alternative à la variété Alphonso. La récolte brésilienne de Tommy Atkins a été proche de la normale, en baisse cependant de 20 %. La récolte de Palmer devrait être meilleure.
Purée aseptique, 14°Brix, variété Totapuri	1 100-1 150 cfr Rotterdam		
Purée aseptique, 17°Brix, variété Alphonso	1 550-1 600 cfr Rotterdam		
Concentré aseptique, 28-30°Brix, variété Palmer	1 380-1 400 fob Santos	Brésil	
Concentré aseptique, 28-30°Brix, variété Tommy Atkins	1 400 fob Santos		
ss aseptique, 14-16°Brix, variété Tommy Atkins	925-950 fob Santos		
Concentré aseptique, 28°Brix, variété Tommy Atkins	1 425-1 450 fca Pays-Bas	Mexique	

Note : cfr : cost and freight / fob : free on board (franco à bord) / fca : free carrier / Source : MNS-ITC Genève

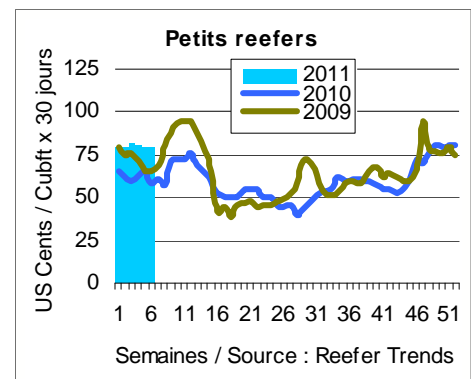
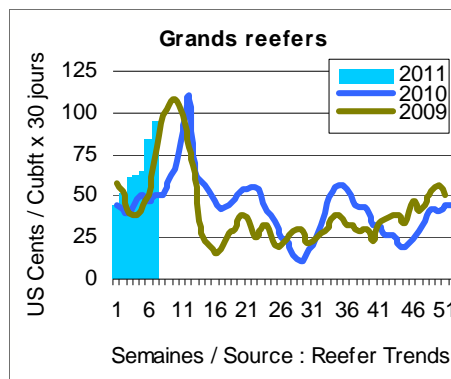
Web : [www.reefer trends.com](http://www.reefer trends.com)  
Tel : +44 (0) 1494 875550  
Email : [info@reefer trends.com](mailto:info@reefer trends.com)

reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

MARCHES SPOT  
Moyennes mensuelles

US\$/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Janvier 2011	55	81
Janvier 2010	45	63
Janvier 2009	52	73





AZURA

# DANS L'OMBRE DE CHAQUE MELON AZURA, UN CONSOMMATEUR SE RÉGALE.

CULTIVÉS DANS LE GRAND SUD MAROCAIN, CES MELONS ONT BÉNÉFICIÉ D'UN TERROIR D'EXCEPTION ET D'UN SOLEIL GÉNÉREUX TOUT AU LONG DE L'HIVER.

PARCE QU'IL EST DIFFICILE DE CHOISIR UN BON MELON, AZURA A INVESTI DANS UNE MACHINE QUI CONTRÔLE LE TAUX DE SUCRE, LA MATURITÉ ET LA QUALITÉ DE CHACUN DE SES MELONS POUR LA SATISFACTION DE TOUS LES CONSOMMATEURS.

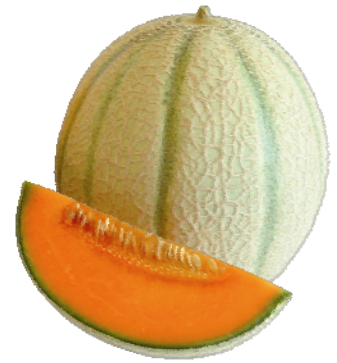


Content published by the Market News Service of CIRAD. All rights reserved



# Melon de contre-saison

## Encore quelques ajustements !



**L'année 2010 a confirmé les difficultés rencontrées depuis 2008, notamment par les origines d'Amérique latine mais également celles des Caraïbes, pour pénétrer ou se démarquer sur le marché européen durant l'hiver. De leur côté, les origines méditerranéennes ont maintenu le cap, à l'exception peut-être d'Israël, tandis que le Sénégal a poursuivi son développement.**

Les importations extracomunautaires ont de nouveau fortement fléchi en 2010, atteignant à peine un peu plus de 260 000 t (- 21 % par rapport à 2009), alors qu'elles culminaient encore à plus de 366 000 t en 2007, soit une baisse de près de 100 000 t en deux à trois ans. Le recul est surtout sensible pour le Brésil avec 101 900 tonnes (- 41 % sur 2009), contre encore 190 000 tonnes en 2007 et 2008. Le Costa Rica, sans retrouver le niveau de 2006 (70 500 tonnes), a rebondi pour revenir à 50 000 t, une hausse de 25 % sur l'année précédente. On a également enregistré l'an dernier une baisse de 9 % pour le Honduras (20 900 t) et de 19 % pour le Panama (10 700 t).

Les origines méditerranéennes ont également connu un certain fléchissement en 2010, lié non seulement à l'entrée en phase de maturité du marché, mais également à de très mauvaises conditions météorologiques qui ont réduit le potentiel de production. Les envois du Maroc n'ont cependant reculé que de 4 % sur l'Union européenne (52 800 t), soit un niveau comparable à celui des deux années passées. De même, les importations communautaires en provenance de Turquie ont baissé de 9 % (6 200 t), mais restent à un niveau similaire à celui des années précédentes. Les ex-

portations israéliennes ont, en revanche, de nouveau sensiblement diminué à 3 700 tonnes (- 18 %), en raison de facteurs conjoncturels mais également structurels, cette origine ayant du mal à émerger sur le marché européen face à la concurrence américaine et méditerranéenne.

Le Sénégal confirme sa percée avec des volumes qui ont pratiquement doublé par rapport à 2009, du fait surtout de l'implantation d'opérateurs espagnols. Les envois des Antilles ont été limités par l'éruption volcanique de la Soufrière de Montserrat en début d'année 2010 et par les fortes pluies qui se sont abattues sur toute la zone au cours de l'automne (cyclone Tomas).

Un début de campagne 2009-10 chargé, mais des volumes finalement limités

La campagne 2009-10 a été riche en événements, notamment météorologiques. Le début de saison a été relativement chargé avec une présence marquée dès l'automne et sur la fin de l'année des origines méditerranéennes, aux côtés du melon des Caraïbes. Les importations en provenance du Maroc ont été assez soutenues fin 2009, avec la présence de nouveaux opérateurs de poids sur la période : 2 800 t entre septembre et décembre, d'après les douanes françaises. Les envois du Sénégal ont également été importants : 172 t entre septembre et décembre, contre

74 t en 2008 et 112 t en 2007 selon les douanes françaises.

Mais le Maroc a également été présent tôt en 2010, avec un début de campagne dès la mi-février sur la zone de Dahkla. Toutefois, ce début de campagne a été très laborieux, la demande étant particulièrement moyenne du fait d'un froid persistant en mars dans les zones de consommation. Le déficit de production des autres régions (Agadir, Marrakech et les Antilles) a néanmoins permis de limiter les problèmes d'écoulement.

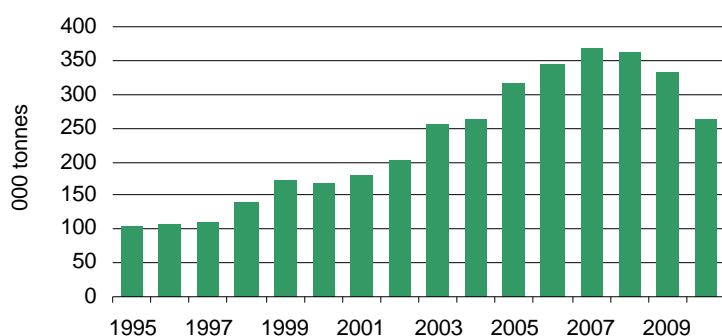
La production des Antilles a en effet été fortement affectée par de mauvaises conditions météorologiques et surtout par les chutes de cendres volcaniques émises le 11 février par l'éruption de la Soufrière de Montserrat — colonie britannique située à 80 km au nord du département — limitant les volumes jusqu'aux fêtes pascales. Les envois de la République dominicaine ont également été



© Pauline Feschet



Melon - UE-27 - Importations extra-communautaires



Source : douanes européennes

Melon — UE-27 — Importations extra-communautaires

tonnes	2008	2009*	2010*	Comparaison 2010/2009
<b>Brésil</b>	193 025	173 423	101 937	- 41 %
<b>Costa Rica</b>	50 969	43 176	54 052	+ 25 %
<b>Maroc</b>	56 545	55 310	52 882	- 4 %
<b>Honduras</b>	17 380	23 171	20 987	- 9 %
<b>Panama</b>	20 128	13 222	10 757	- 19 %
<b>Turquie</b>	7 841	6 832	6 226	- 9 %
<b>Israël</b>	4 073	4 606	3 761	- 18 %
<b>Sénégal</b>	2 571	3 319	5 063	+ 53 %
<b>Total</b>	<b>361 920</b>	<b>331 314</b>	<b>262 793</b>	<b>- 21 %</b>

\* chiffres provisoires / Source : Eurostat

réduits, avec un total de seulement 414 t importées en France en 2009-10 contre 688 t en 2008-09 et encore 1 224 t en 2007-08. Le mois d'avril a donc été peu chargé et un peu mieux orienté, du fait d'une progression de la demande, de la baisse de potentiel et du retard cumulé de la zone d'Almeria en Espagne.

L'offre du Maroc s'est ensuite brutalement développée entre les semaines 16 et 17 : de 2 600 t à 3 800 t par semaine sur le marché de Saint-Charles. La transition s'est toutefois faite dans d'assez bonnes conditions avec la production espagnole, même si celle-ci a rattrapé une partie de son retard. Le pic de production marocain a en effet eu lieu durant les semaines 19 et 20 (4 500 t/semaine sur le marché de Saint-Charles), mais l'offre a rapidement reflué par la suite pour une fin de campagne début juin.

### Une baisse inexorable du potentiel d'exportation des origines d'Amérique latine et des Caraïbes

La campagne 2009-10 a donc encore été difficile pour la plupart des opérateurs des Caraïbes, mais également pour ceux d'Amérique latine. Ainsi, les restructurations et désengagements entamés ces dernières années se sont confirmés. Les grandes multinationales implantées au Brésil ou au Costa Rica ont poursuivi leur retrait de ces zones de production où la hausse des coûts de main d'oeuvre et la baisse du dollar amputent de plus en plus les retours. Cette évolution aurait surtout dû concerner le marché américain, principal débouché de ces grands groupes, d'autant qu'une partie du potentiel de production a été repris par les grandes entreprises d'exportation locales. Mais les opérateurs rapportent plutôt une nouvelle baisse globale des exportations vers l'Europe en ce début de campagne 2010-11. Pourtant, si la baisse ne semble pas avoir été totalement enrayée, elle paraît avoir permis une meilleure valorisation des produits.

Néanmoins, face aux difficultés, les opérateurs cibleront de plus en plus les pays émergents comme le Moyen-Orient et la Russie, ou devraient même se réorienter vers les marchés d'Amérique latine, comme le Brésil où la consommation se développe. De même, compte tenu du développement de l'offre en Afrique, le potentiel d'exportation se réduit aux Antilles et à Saint Domingue avec l'arrêt chaque année d'opérateurs encore positionnés récemment sur ces origines. Les importations de la Communauté européenne en provenance de Saint Domingue auraient ainsi encore fléchi en 2010, à 544 t contre 785 t en 2009 et 1 284 t en 2008. Pour autant, les entreprises présentes restent vigilantes face aux opportunités d'exportation et poursuivent les actions mises en place pour valoriser la production de Charentais jaune. Ainsi, la demande d'IGP déposée par l'Association interprofessionnelle du melon de Guadeloupe (AIMG) et dont l'homologation avait



idyl, Producteur & Partenaire



**Etoile du Sud** 

Le Melon  
Saveur de l'Année 2011

Mofocco

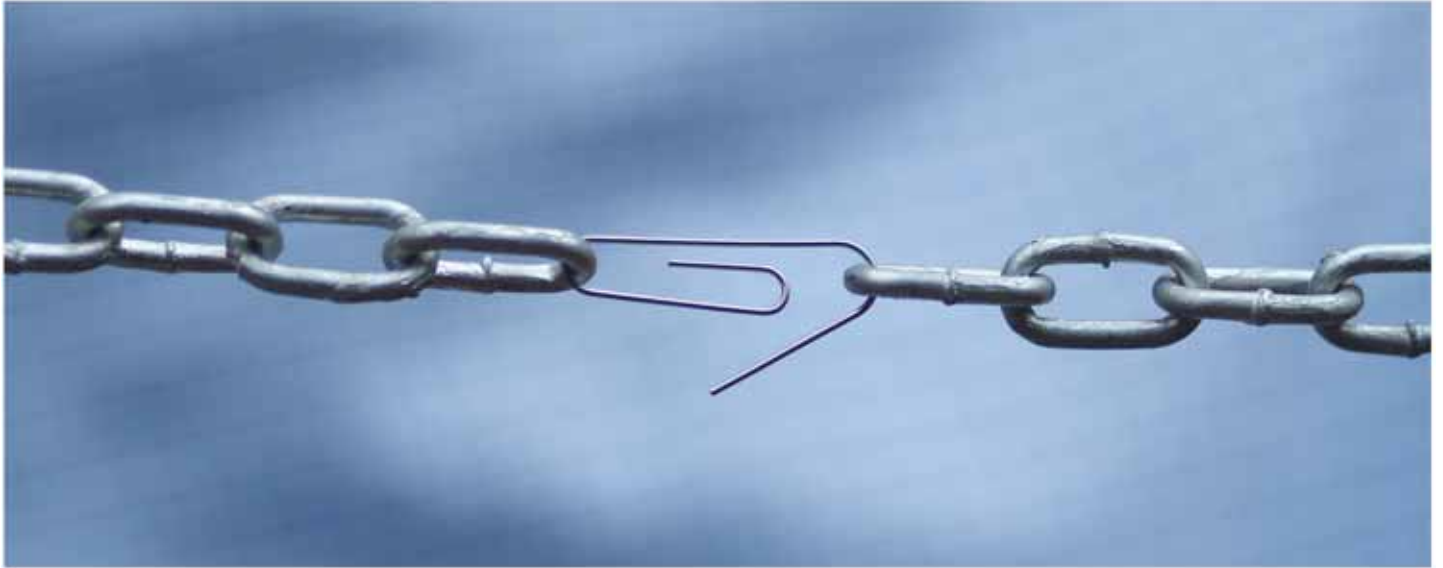




Pour nous contacter  
33 (0)4 90 24 20 00

[www.etoile-du-sud.fr](http://www.etoile-du-sud.fr)

# 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](mailto:info@reefertrends.com) or visit [www.reefertrends.com](http://www.reefertrends.com)**

reefer trends

été votée en octobre 2009, a enfin été entérinée au journal officiel de la République française.

### Un potentiel de Charentais en phase de stabilisation en Afrique ?

Cette baisse du potentiel est toutefois en partie imputable à la délocalisation de la production, déjà commencée il y a quelques années au Maroc et qui se déploie désormais au Sénégal. Mais il semblerait que le développement de cette production, tout au moins en ce qui concerne le Charentais, soit désormais en phase de maturité au Maroc, avec un niveau d'exportation qui oscille désormais entre 52 000 et 55 000 t, y compris dans l'extrême sud du pays. Les surfaces se seraient stabilisées autour de 350 à 400 ha dans la zone de Dahkla et de 1 500 à 1 600 ha dans les autres zones de production (Agadir + Marrakech), soit plus ou moins 2 000 ha. La production pourrait encore se développer pour d'autres variétés et d'autres marchés que la France. De même, les surfaces en Charentais jaune au Sénégal sont stables pour l'instant. Elles pourraient toutefois se développer avec l'implantation de nouveaux opérateurs. Le potentiel pourrait également encore s'accroître pour des variétés comme le Piel de Sapo, destinées plutôt au marché espagnol.

### Un début de campagne 2010-11 chaotique, mais un potentiel de production stabilisé ?

En dépit de cette stabilisation des surfaces, la campagne 2010-11 a de nouveau débuté dans un contexte chargé du fait du retard pris durant l'été par les productions européennes dont la campagne ne s'est terminée qu'en octobre. La pénétration du marché a donc été très laborieuse pour toutes les origines (Maroc, Brésil) en octobre. Le marché hexagonal a, de plus, été très perturbé à la mi-octobre par les manifestations contre la ré-

forme des retraites (semaine 42). Des stocks se sont constitués, d'autant que la consommation est déjà plus réduite à cette période de l'année et que les conditions météorologiques très froides et humides ont été particulièrement défavorables. Les niveaux de prix ont alors sensiblement baissé (moins de 1 euro/kg au stade import en fin de mois) pour tenter de désengorger le marché, qui est toutefois resté chargé jusqu'à la mi-novembre avec de bons volumes du Maroc.

Les envois ont ensuite chuté du fait des fêtes de l'Aïd, ce qui a enfin permis aux opérateurs d'apurer les stocks et aux autres origines comme le Honduras, les Antilles ou le Sénégal de débiter plus sereinement leur campagne. Le marché est resté relativement allégé du fait d'une montée en puissance très progressive de ces origines. Le développement de la production a, en effet, été retardé par les fortes pluies de l'automne qui ont décalé les semis, voire réduit le potentiel de certaines zones de production comme la Martinique, balayée par le passage du cyclone Tomas en octobre.

Décembre a été assez chaotique pour toutes les origines, entre les problèmes logistiques en amont, que ce soit au niveau routier ou aérien, et les problèmes logistiques en aval liés aux abondantes chutes de neige, avec des ventes qui selon les opérateurs auraient été inférieures de 30 à 40 % pendant les fêtes de Noël. Les niveaux de prix sont donc restés relativement élevés. Ils se sont tassés en toute fin de mois pour écouler les lots, cependant limités, n'ayant pu être expédiés plus tôt.

Le mois de janvier a également été très allégé en raison des pluies torrentielles qui se sont abattues sur la Guadeloupe en fin d'année, entraînant une baisse de la production de 25 à 30 %. L'offre devrait cependant remonter début février avec la progression des volumes des Antilles et la reprise des envois du Sénégal. Puis elle devrait s'étoffer dès la mi-février avec les premiers melons du Maroc issus des zones de production les plus précoces du sud. Le potentiel en Charentais serait globalement stable, y compris sur le créneau très précoce qui s'était plutôt développé ces dernières années, mais reste néanmoins une niche.

Certains opérateurs viseraient même un échelonnement plus tardif de leur production afin d'étaler leur campagne jusqu'en mai. Les premiers volumes sont attendus vers la mi-mars sur Agadir et fin mars dans la zone de Marrakech. La campagne espagnole a, quant à elle, déjà pris une quinzaine de jours de retard, suite aux différentes vagues de froid de l'hiver. La production du Brésil et celle d'Amérique centrale devraient également être bien présentes sur le marché européen jusqu'en mai. Le potentiel devrait donc être sans excès et l'écoulement dépendra surtout des conditions météorologiques dans les zones de consommation ■

Cécilia Céleyrette, consultante  
c.celeyrette@infofruit.fr



© Régis Domergue



[www.siim.net](http://www.siim.net)



## Société Internationale d'Importation

Votre  
partenaire  
pour les  
mangues  
d'Afrique  
de l'Ouest

- Côte d'Ivoire
- Mali
- Sénégal



**Variétés:** Amelie, Kent, Keitt.

**Agriculture Biologique:** Mangues Bio disponibles (Certification Ecocert).

**Mangues Avion:** Mûries sur l'arbre, sélectionnées et transportées par avion.

Production certifiée GlobalGAP, Tesco Nurture (Silver), audité Ethical Trade Initiative (ETI).

### SIIM - SIEGE SOCIAL

110, rue de Châteaurenard  
Fruileg 268 - Bât. E2 et D2  
94582 Rungis Cedex  
Tél.: 33 (0)1 45 12 29 60  
Fax: 33 (0)1 45 60 01 29  
E-mail: [info@siim.net](mailto:info@siim.net)

### SIIM - MARSEILLE

MIN des Arnavaux  
Box 530  
13323 Marseille Cedex 14  
Tél.: 33 (0)4 95 05 05 05  
Fax: 33 (0)4 91 02 32 76  
E-mail: [marseille@siim.net](mailto:marseille@siim.net)

### SIIM - PERPIGNAN

Mag. 13, Allée Paul Marquillanes  
BP 15418 MIN St Charles  
66034 Perpignan Cedex  
Tél.: 33 (0)4 68 55 26 30  
Fax: 33 (0)4 68 55 27 12  
E-mail: [perpignan@siim.net](mailto:perpignan@siim.net)

### SIIM - MALAGA

Ctra. de Málaga 45  
29120 Alhaurin el Grande  
Málaga, España  
Tél.: +34 952 49 05 74  
Fax: +34 952 59 61 90  
E-mail: [ana@siim.net](mailto:ana@siim.net)

# La mangue

## Sommaire

- p. 21 Marché européen : une campagne 2010 plus souriante
- p. 23 Marché européen en 2010 mois par mois : une année inhabituelle... comme d'habitude !
- p. 27 Bilan de campagne 2010 par origine : une campagne plus fluide malgré quelques à-coups
- p. 41 La mangue au Brésil : diversification variétale et marché local en réponse à la crise du secteur
- p. 47 Fiche pays producteur : la mangue au Pérou
- p. 50 Mangue de Côte d'Ivoire : bilan 2010 et perspectives 2011
- p. 52 Panorama statistique mondial
- p. 54 Défauts de qualité
- p. 56 Principales variétés

Après les grimaces de 2009, le sourire semble être revenu en 2010 sur le marché de la mangue. Certes l'année avait mal commencé avec des volumes du Pérou culminant à un niveau jamais vu et, en corollaire, des prix atteignant des abîmes. Quelques débordements ou retraits intempestifs du Brésil ont également perturbé le déroulement des ventes sur les marchés européens. Mais au regard des années précédentes, 2010 fait figure de long fleuve tranquille. Le Pérou, qui n'a sans doute pas récupéré en fin de campagne les pertes des deux premiers mois de commercialisation, a vraisemblablement été l'origine la moins bien lotie. Par une concentration de leur offre et une qualité globalement correcte, les autres origines ont, elles, profité de conditions de marché plutôt satisfaisantes. On citera l'Afrique de l'Ouest dont les campagnes se sont déroulées de façon assez fluide, avec des prix de vente nettement plus soutenus que les années antérieures. Les campagnes estivales d'Israël, du Brésil et du Mexique ont également été positives et confirment le mouvement observé depuis plusieurs années d'enracinement des ventes d'été dans les habitudes, si toutefois les approvisionnements ne sont pas excessifs. De même, la saison des mangues d'Espagne s'inscrit maintenant dans le paysage du marché de la mangue avec la variété Osteen, montrant que les innovations peuvent être couronnées de succès. L'originalité de cette année 2010 se trouve probablement dans les secousses automnales de l'approvisionnement brésilien, avec cette quasi-rupture des livraisons de la mi-octobre à la mi-novembre, occasionnant une flambée des prix exceptionnelle à cette époque de l'année. Les pages qui suivent tentent d'apporter quelques éléments d'analyse sur ces mouvements conjoncturels ou structurels.

Un dossier proposé par  
Pierre Gerbaud



© Régis Domergue

# HALLS

[www.hllhall.co.uk](http://www.hllhall.co.uk)

Established in 1890



## SUPPLIERS OF QUALITY PRODUCE

Des producteurs au service de vos consommateurs



• AVOCADO



• LYCHEE



• ORANGE



• MANGO



• RIPE & READY



• ORGANIC

Bureau en France

TELEPHONE: + 33 1 82 39 00 30

FAX: + 33 1 45 12 95 04

EMAIL: [ventes@hllhall.co.uk](mailto:ventes@hllhall.co.uk)

HL HALL INTERNATIONAL LTD



Bureau en Angleterre

TELEPHONE: +44 1892 723488

FAX: + 44 1892 724916

EMAIL: [sales@hllhall.co.uk](mailto:sales@hllhall.co.uk)

2 Longbrooks, Knowle Road, Brenchley  
KENT, TN12 7DJ

Content published by the World Trade Service of London. All rights reserved

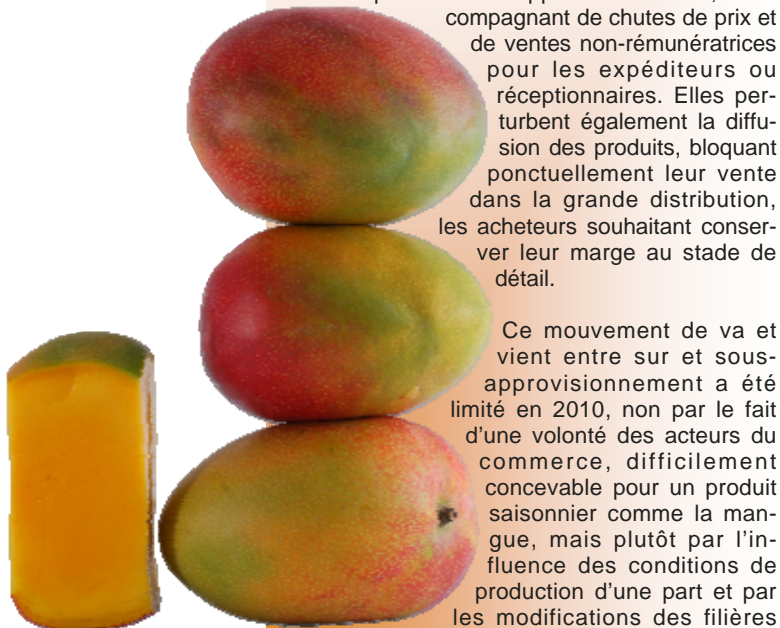
Chez Transfert Logistics, 7 Boulevard du Delta,  
BAT DE3, EURODELTA, 94658 RUNGIS MIN



## Marché européen de la mangue

### Une campagne 2010 plus souriante

Une campagne avec moins de crises de surapprovisionnement, voilà sans doute l'image que laissera la saison 2010 de commercialisation de la mangue sur les marchés européens. Les périodes de sous-approvisionnement, même si elles sont également problématiques, ont été plus nombreuses cette année, permettant finalement de meilleurs résultats pour bon nombre d'origines. En effet, ces périodes de déficit ne posent problème que dans le sens où elles provoquent ensuite une phase de surapprovisionnement, s'accompagnant de chutes de prix et de ventes non-rémunératrices pour les expéditeurs ou réceptionnaires. Elles perturbent également la diffusion des produits, bloquant ponctuellement leur vente dans la grande distribution, les acheteurs souhaitant conserver leur marge au stade de détail.

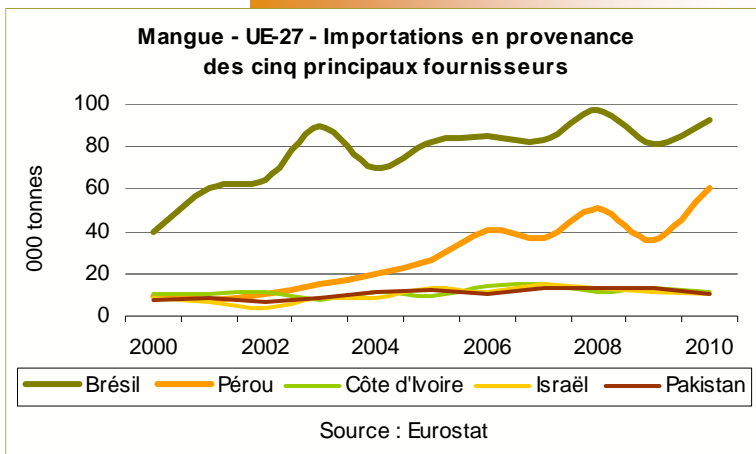


© Régis Domergue

Ce mouvement de va et vient entre sur et sous-approvisionnement a été limité en 2010, non par le fait d'une volonté des acteurs du commerce, difficilement concevable pour un produit saisonnier comme la mangue, mais plutôt par l'influence des conditions de production d'une part et par les modifications des filières

des différentes origines d'autre part. Ces conditions exogènes n'ont sans doute pas limité les volumes importés en Europe, mais elles ont participé à leur meilleure répartition au regard de la demande des marchés. Après le net recul des importations européennes observé en 2009 (199 000 tonnes) par rapport à 2008, année record en termes d'importation (232 000 tonnes), les réceptions communautaires de mangue ont de nouveau augmenté en 2010 avec 225 000 tonnes. La variation des volumes importés ces dernières années semble fixer un niveau d'importation adapté aux capacités d'absorption actuelles du marché européen, autour de 200 000 à 220 000 tonnes annuelles.

L'approvisionnement du marché européen n'a pas connu de bouleversement en 2010 et est resté articulé autour des cinq principales origines assurant la majeure partie des importations — Brésil, Pérou, Côte d'Ivoire, Israël et Pakistan — auxquelles s'ajoutent une dizaine d'origines secondaires palliant les éventuels replis de ce quintet fondamental. On a noté un nouvel accroissement des expéditions du Brésil. De leur côté, la Côte d'Ivoire, Israël et le Pakistan (flux essentiellement dirigé vers le Royaume-Uni) diminuent légèrement leurs exportations, mouvement qu'on peut davantage assimiler à une stagnation qu'à une réelle décline. En revanche, le Pérou, qui avait connu une forte régression lors de la campagne 2009 pour des raisons de production, atteint un niveau d'exportation encore jamais vu avec plus de 60 000 tonnes. Le fléchissement des exportations de certaines origines a donc été largement compensé par le retour du Pérou à son potentiel d'exportation ainsi que par la progression du Brésil.



### Concentration et maîtrise de l'offre

On notera également que les exportations des principales origines fournissant le marché européen se sont caractérisées cette année par une concentration du calendrier d'expédition. Le Brésil échappe à cette tendance dans la mesure où sa production planifiée et la diversité de ses zones de production l'autorisent à exporter tout au long de l'année. Cette concentration a été plus visible pour le Pérou, dont la campagne débutée en fin d'an-

née comme d'habitude s'est achevée plus rapidement que les années antérieures. La même remarque vaut pour la Côte d'Ivoire dont la montée en puissance des volumes exportés a été plus rapide cette année, mais avec une suspension des flux dès la seconde quinzaine de mai, précaution des opérateurs pour éviter le développement d'attaques fongiques en fin de campagne. Malgré un prolongement de campagne plus tardif, le Mali et le Burkina Faso ont également cessé leurs expéditions plus rapidement en 2010. De la même façon, la fourniture de mangues d'Israël s'est raccourcie cette année, ne dépassant la fin octobre que pour des volumes marginaux. Enfin, l'Espagne a également été moins présente au mois de novembre. Cette succession d'arrêts de campagne précoces a élargi les phases de transition entre origines majeures, laissant un espace commercial plus important à d'autres origines comme le Mexique ou la République dominicaine.

Mais la gestion des flux ne dépend pas seulement des conditions météorologiques plus ou moins favorables dans les pays producteurs, flux qui au demeurant sont souvent compensés par d'autres origines. On se rappellera la difficile campagne 2009 qui avait cumulé de nombreuses péripéties d'approvisionnement sur fond de crise internationale, entraînant des marchés extrêmement versatiles toujours plus près de prix plancher que de

prix plafond. Les résultats découlant de la campagne 2009 ont vraisemblablement apporté des modifications dans les filières de plusieurs origines. L'absence de ressources pour relancer une campagne d'exportation, le manque de crédit dans un secteur souvent craint par les milieux financiers, ont dans bien des cas limité les velléités des exportateurs. L'une des conséquences est la réduction du nombre d'acteurs permettant une meilleure maîtrise des flux et par là même de meilleurs résultats économiques. Pour plusieurs origines, la concentration de l'offre s'est finalement retrouvée dans les mains des structures les plus solides et vraisemblablement les plus professionnelles, écartant pour un temps les opérateurs occasionnels.

Le revers de la médaille du déroulement plutôt satisfaisant de l'année 2010, en dehors des variations climatiques toujours imprévisibles à moyen terme, réside entre autre dans un retour des acteurs occasionnels que ces bons résultats ne manqueront pas de faire ressurgir. Pour 2011, un autre facteur serait susceptible de modifier une partie de l'approvisionnement du marché européen. Il s'agit de la situation politique en Côte d'Ivoire, propre à fluidifier les exportations comme à les enrayer ■

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



## SINCLAIR iQ™ ...gestion intelligente de la fermeté



**Mangues mûres à point: vente au détail ou en morceaux**

**Innovation • machines • service | [www.sinclair-intl.com](http://www.sinclair-intl.com)**







## Marché européen de la mangue en 2010 mois par mois

Une année inhabituelle... comme d'habitude !

### Janvier

Effondrement du marché et période de marasme

Après les fêtes de fin d'année et le ralentissement de la demande, en raison également des forts approvisionnements du Pérou, le marché s'est enlisé en janvier 2010. Résultat : un état de surapprovisionnement persistant avec la formation de stocks, alors que la qualité des fruits était globalement satisfaisante.

### Février - Mars

Amélioration puis reprise en attendant Pâques

En février, une légère dynamisation de la demande a été notée en même temps qu'une réduction des arrivages du Pérou. Le marché européen de la mangue était en phase d'amélioration, mais elle s'opérait lentement. Les fourchettes de prix pratiqués demeuraient larges en raison de la disparité de qualité des produits, selon qu'ils étaient issus de stocks ou d'arrivages.

Le mois de mars, en revanche, s'est caractérisé par une progression rapide des cours. L'augmentation des livraisons du Brésil ne compensait pas la forte baisse des apports péruviens, maintenant le marché européen dans une phase de creux d'approvisionnement.

L'approche des fêtes de Pâques influait sur l'état de la demande qui s'accélérait nettement, permettant le maintien d'une tendance à la hausse, différente toutefois selon les places européennes.

La progression des livraisons brésiliennes de Tommy Atkins créait une dichotomie de marché, avec une préférence pour cette variété sur les marchés du nord de l'Europe.

### Avril

Charnière de campagne Pérou - Afrique de l'Ouest

Le marché européen, arrivé en haut de la vague à l'approche des fêtes de Pâques, marquait le pas. Les conditions se dégradaient sur les différentes places européennes du fait d'une demande moyenne et d'une augmentation des volumes globaux réceptionnés. Le marché entrait dans une nouvelle phase avec une diversification notable des origines représentées et des variétés et calibres proposés. Les Tommy Atkins du Brésil ont le plus pâti de ces circonstances, avec une baisse sensible des prix de vente qui a influé sur l'ensemble du marché, provoquant un tassement des cours des autres origines.

La charnière de campagne entre Pérou et Afrique de l'Ouest s'est établie avec les premières livraisons d'Amélie, puis les premiers conteneurs de Kent de Côte d'Ivoire.

### Fin Avril - Début Mai

Situation inhabituelle avec une nouvelle période de sous-approvisionnement

Les approvisionnements du Brésil fléchissaient, permettant une amélioration progressive des conditions de marché pour les Tommy Atkins. Parallèlement, et contrairement aux années précédentes, les livraisons d'Afrique de l'Ouest tendaient elles aussi à décroître. La principale raison en était l'arrivée des pluies dans les zones de production de Côte d'Ivoire, poussant plusieurs structures d'exportation ivoiriennes à cesser leur activité pour la saison. Ce creux était d'autant plus marqué que les productions de fruits de saison accusaient un retard en Europe.

Il n'existait pas réellement d'alternative, aucune origine importante ne pouvant pallier ce déficit : le rythme des arrivages passait nettement en deçà des 100 conteneurs par se-



© Régis Domergue



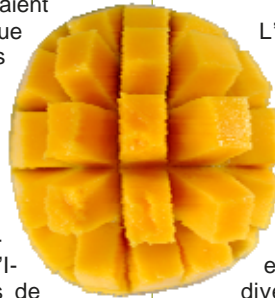
maine. Le déficit d'approvisionnement permettait de maintenir des cours élevés sur l'ensemble des marchés européens.

### 7 Mai - 23 Août Vers un profil de marché estival assez hétérogène

Le sous-approvisionnement du marché européen se poursuivait, mais de façon moins préoccupante. D'une part, les arrivages augmentaient, notamment avec des apports plus conséquents du Brésil, d'autre part les livraisons importantes de fruits rouges (cerise, fraise) réorientaient la demande sur les produits de saison et venaient dégonfler celle pour les fruits tropicaux.

Le marché européen de la mangue glissait progressivement vers une situation estivale, moins favorable à la commercialisation de quantités massives.

On a assisté alors à une dichotomie variétale. Les Tommy Atkins du Brésil s'enfonçaient dans une tendance baissière, alors que les autres variétés disponibles connaissaient une évolution plus positive, avec des prix fermes. Les approvisionnements du Mexique et du Sénégal se développaient, ainsi que des compléments en provenance de Porto Rico et de la République dominicaine. Début juillet, s'ajoutait le démarrage de la campagne d'Israël avec les premières livraisons de mangues de qualité avion.



L'approvisionnement du marché européen demeurait modéré permettant, d'une part, de conserver des prix de vente soutenus et d'autre part, de répondre à une demande peu dynamique. La multiplicité des origines, variétés et qualités conférait au marché un profil assez hétérogène.

### Fin Août - Mi-October Le duo Brésil/Espagne marque le début de l'automne

Fin août, le marché européen de la mangue a été nettement dominé par l'offre brésilienne de Tommy Atkins. Malgré une apparente désaffection, cette variété demeure incontournable pour la grande distribution, même si l'offre brésilienne se diversifie avec des Keitt et Kent. Les exportateurs brésiliens semblent toutefois préférer exporter vers le marché nord-américain.



photos © Régis Domergue

La demande européenne globale restait limitée. L'approvisionnement demeurait toutefois

inférieur à la demande, ce qui permettait le maintien de prix soutenus, hormis pour les Tommy Atkins, moins appréciées.

La diversité des origines et variétés disponibles contribuait à la fragilité de l'équilibre. Le Mexique et, pour une moindre part, Israël dont la saison apparaissait fortement écourtée et moins importante que les années précédentes, achevaient progressivement leur campagne. Forte augmentation, en revanche, des livraisons espagnoles d'Osteen, diffusées sur l'ensemble des marchés européens.

A la mi-septembre, le Brésil entrait dans une phase de campagne plus active. L'augmentation des volumes expédiés par cette origine influait alors sur les prix de vente des Tommy Atkins, qui tendaient à fléchir progressivement jusqu'à plonger complètement fin septembre. Avec des quantités nettement supérieures à celles de l'année dernière à la même époque (+ 120 % sur le mois de septembre), le Brésil dominait largement l'approvisionnement du marché européen. Aux Etats-Unis, les mangues brésiliennes s'écoulaient à des prix orientés à la baisse.

L'Espagne, qui constituait la seconde source d'approvisionnement du marché européen, poursuivait sa campagne d'exportation avec la variété Osteen, qui dominait son offre. Le pic d'approvisionnement eut lieu lors de la semaine du 11 au 15 octobre. Les cours de ces marchandises variaient sensiblement selon les circuits de distribution et la qualité des produits. On notait une diversification variétale, avec la mise en marché des premières Kent qui venaient compléter la gamme, ainsi que d'Irwin et de Manzanillo disponibles en quantités restreintes.

### 18 Octobre - 12 Novembre Retournement de situation et flambée des prix inattendue !

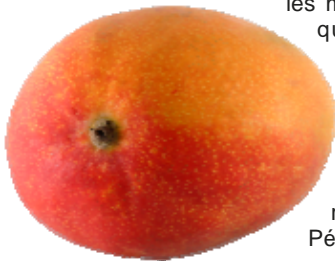
Mi-octobre, un revirement de tendance provoquait une phase inattendue de sous-approvisionnement accompagnée d'une véritable flambée des prix, diversement ressentie selon les marchés européens. Ce changement était vraisemblablement imputable aux effets cumulés de la baisse des approvisionnements du Brésil, d'une augmentation de la demande à la suite de nombreuses opérations promotionnelles organisées dans les chaînes de grande distribution de plusieurs pays européens et du fléchissement parallèle de l'offre espagnole.

Cette situation paraissait exceptionnelle à cette époque de l'année où on assiste traditionnellement à la montée en puissance des apports brésiliens. Or ceux-ci étaient en forte régression, tant sur les marchés européen que nord-américain, laissant supposer d'importantes difficultés de pro-

duction, sans compter la période politiquement, économiquement et socialement difficile que traversait le pays. On assistait alors à un net rééquilibrage variétal de l'approvisionnement du Brésil avec 50 % de Tommy Atkins, 25 % de Keitt, 24 % de Kent et 1 % d'autres variétés.

### Mi-Novembre - Décembre Net repli du marché en décembre, malgré l'entrée en campagne du Pérou

Fin novembre, le marché européen de la mangue accusait un net repli. La commercialisation des mangues brésiliennes devenait marginale sur les marchés nord-américains, où l'Équateur prenait rapidement la place.



En Europe, les approvisionnements brésiliens étaient également amplifiés par les premiers arrivages d'Équateur et du Pérou. L'entrée en campagne du Pérou ainsi que les livraisons tou-

jours importantes du Brésil maintenaient l'approvisionnement européen de mangue aux alentours de 200 conteneurs par semaine. La demande ne se dynamisant pas de façon sensible, les cours restaient sur une tendance baissière.

De surcroît, l'offre globale disponible ne correspondait pas toujours aux exigences des distributeurs. Les arrivages péruviens étaient majoritairement composés de petits calibres, plus difficiles à valoriser. Par ailleurs, le stade de maturité très juste des fruits n'incitait pas les acheteurs à développer leurs commandes.

Le marché européen s'orientait de nouveau à la baisse en dépit de l'accélération de la demande à la veille des fêtes de fin d'année.

Fin décembre, le Pérou était devenu le principal fournisseur de mangue du marché européen pour les trois mois à venir. L'année s'achevait avec une nouvelle chute des cours des produits péruviens, dont les calibres et le stade de maturité ne correspondaient pas aux exigences des distributeurs européens ■

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

# FRUITROP

Votre revue sur le web



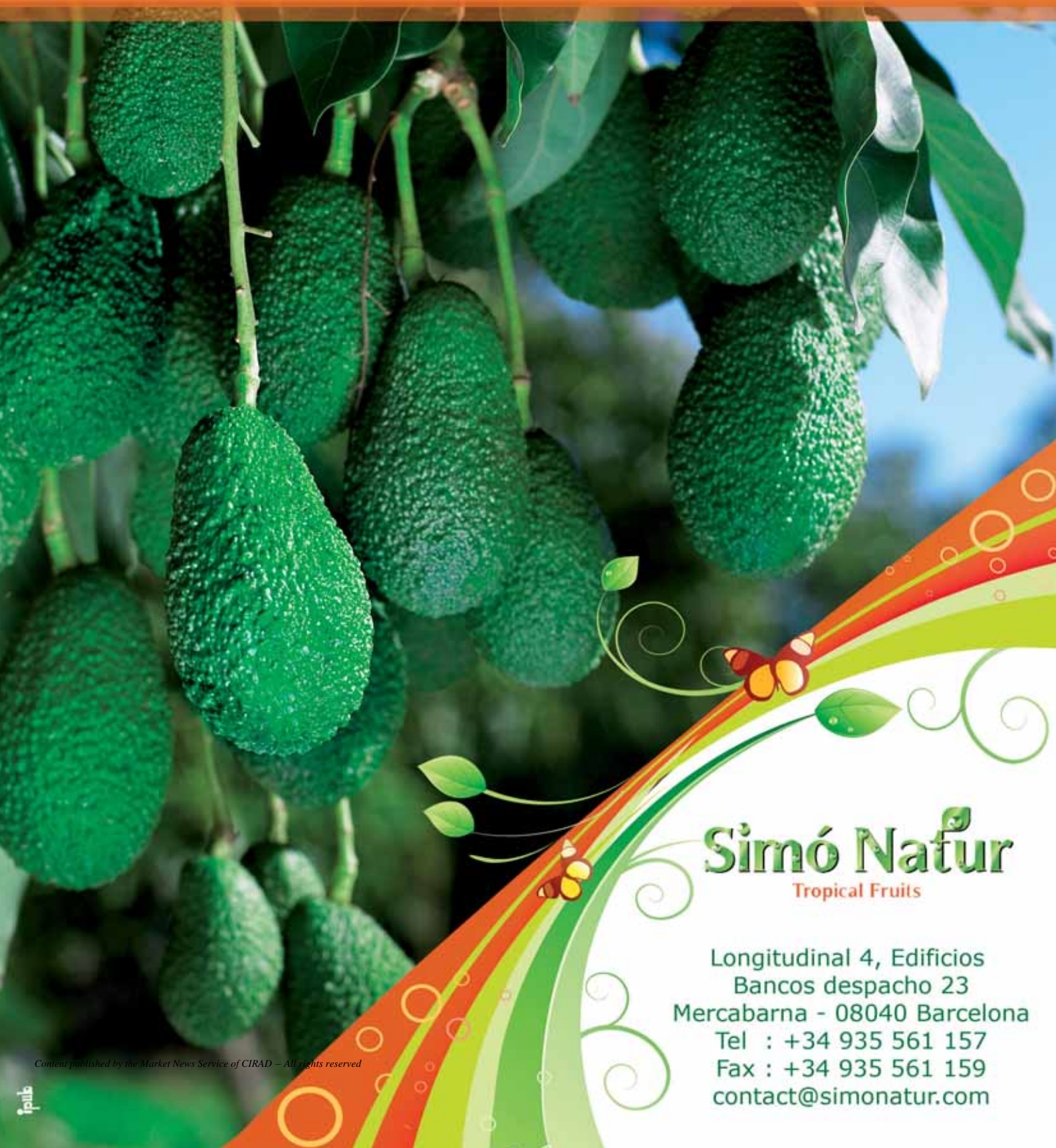
*Nouvelle version*

<http://passionfruit.cirad.fr>

3 500 articles en texte intégral !



*Le fruit de vos ambitions !*



**Simó Natur**  
Tropical Fruits

Longitudinal 4, Edificios  
Bancos despacho 23  
Mercabarna - 08040 Barcelona  
Tel : +34 935 561 157  
Fax : +34 935 561 159  
[contact@simonatur.com](mailto:contact@simonatur.com)



## Bilan de campagne mangue 2010 par origine

Une campagne plus fluide malgré quelques à-coups

### Brésil Un leader incontesté

Malgré des variations de prix parfois importantes au cours de l'année 2010, au gré des quantités exportées et de l'état du marché européen, le Brésil a connu une commercialisation plutôt satisfaisante de ses produits. Cette tendance est d'autant plus notable qu'elle s'est inscrite dans un contexte difficile et s'est accompagnée d'une progression des tonnages par rapport à la campagne précédente. Le Brésil reste plus que jamais le principal fournisseur de mangue de l'Union européenne, en exportant chaque année environ 90 000 tonnes. Avec ses diverses implantations de vergers sur son immense territoire, il est le seul pays à pouvoir livrer des mangues tout au long de l'année. Bien sûr, le rythme des expéditions varie selon les saisons et les zones de production plus ou moins importantes. La période automne-hiver demeure la plus prolifique en quantité (entre octobre et décembre), mais l'omniprésence des produits brésiliens constitue une base d'approvisionnement pour le marché européen.

© Eric Imbert

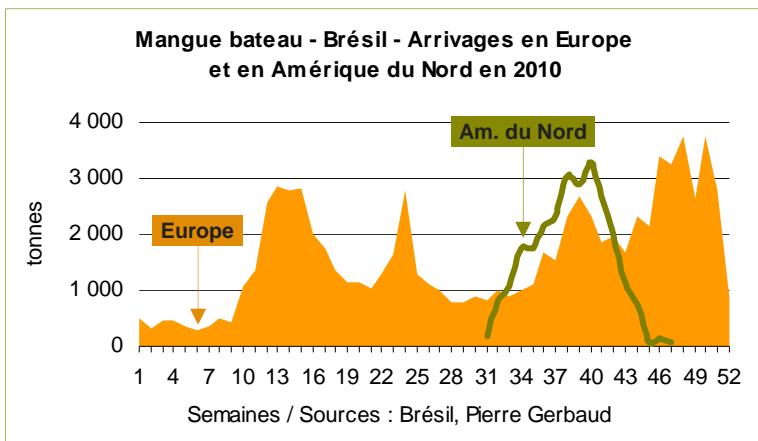
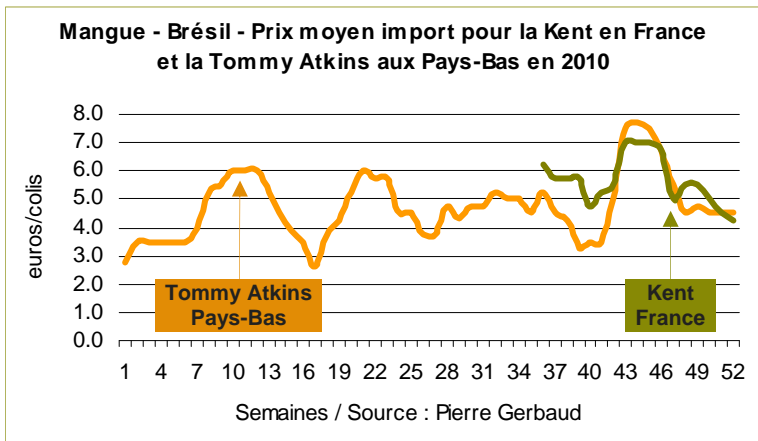
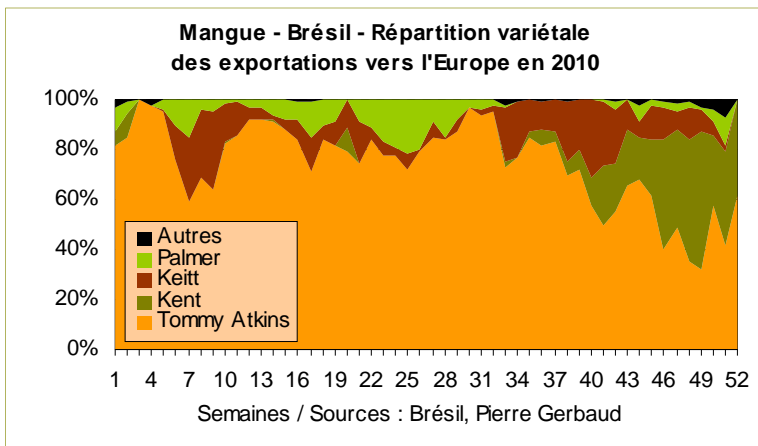
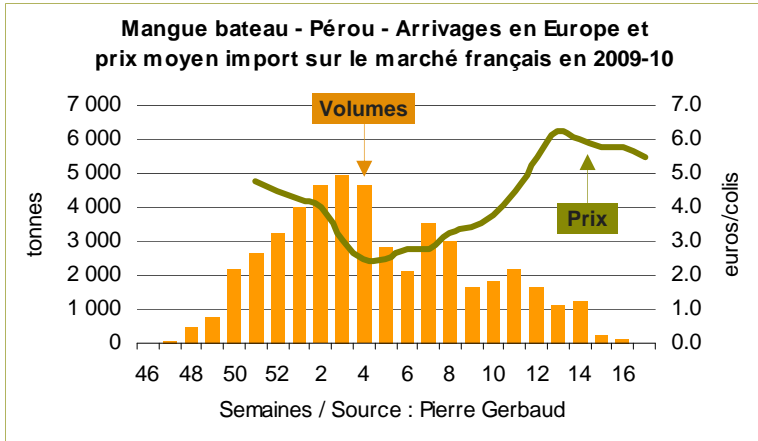


La difficulté de cette origine réside dans sa capacité à adapter ses exportations vers le marché européen en fonction du positionnement des autres origines majeures. Elle semble y être assez bien parvenue cette année si l'on en juge par les prix moyens enregistrés sur les marchés européens qui se situent autour de 4.70 euros/colis (prix moyen sur le marché hollandais) pour la Tommy Atkins, fleuron de l'origine, et 5.70 euros/colis (prix moyen sur le marché français) pour la Kent. Ces moyennes ne doivent cependant pas dissimuler certaines fluctuations au cours de l'année.

Comme d'habitude, la vente des fruits brésiliens a été contrariée par l'arrivée massive de produits péruviens en décembre 2009. L'engorgement du marché européen à cette période a provoqué des baisses de cours marquées. A viser le créneau de fin d'année correspondant à leur calendrier de production, ces deux origines ont transformé, année après année, cette période plutôt favorable sur le plan commercial en une époque difficile, permettant certes d'écouler des volumes importants mais à des prix souvent peu rémunérateurs.

Cette situation de forte compétition s'est poursuivie en janvier jusqu'à la forte réduction des expéditions brésiliennes. En février, les cours se redressaient rapidement. Le Brésil échappait à la pression des volumes péruviens à cette période du fait de la distinction variétale de ses exportations. Seule origine à livrer des Tommy Atkins, le Brésil bénéficiait de conditions de marché favorables, notamment dans les pays du nord de l'Europe plus ouverts à la consommation de cette variété.

Misant sur une fin précoce au printemps de la campagne du Pérou, le Brésil faisait rapidement passer ses exportations hebdomadaires de 500 tonnes à près de 3 000 tonnes, de mi-mars à mi-avril. Cette spéculation s'avérait partiellement positive car elle comblait en effet une baisse rapide de l'offre péruvienne autour des fêtes de Pâques, mais entraînait également une sérieuse chute des prix qui demeurerait toutefois ponctuelle. Avec un retour à des quantités plus modérées (1 000 à 1 500 tonnes par semaine), le Brésil se repositionnait sur un créneau porteur durant la campagne ouest-africaine. En juin, avec des volumes un peu plus conséquents mais progressivement en réduction, le cours des



Tommy Atkins fléchissait alors que le marché était sous-approvisionné. Cette tendance à contre-courant d'un phénomène classique d'opposition offre/demande provenait d'une dégradation de la qualité des fruits dont la tenue s'avérait moins bonne et impliquait des ventes accélérées, allant toujours de pair avec une baisse des prix.

Durant la période estivale, des volumes réguliers inférieurs au millier de tonnes par semaine permettaient au Brésil de combler au moins partiellement le déficit d'exportation d'Israël, du Sénégal et la petite campagne mexicaine. Les prix fermes ne fléchissaient qu'au début septembre alors que l'origine exportait conjointement et dans des proportions équivalentes vers les marchés européen et nord-américain. La spécificité de la Tommy Atkins démarquait à cette période l'offre brésilienne de celle des origines concurrentes, plutôt composée de Kent et Keitt.

En septembre, le Brésil atteignait un pic d'exportation qui orientait les prix dans une spirale baissière marquée. Le cours des Tommy Atkins se fixait autour de 3.50 euros/colis, laissant présager d'une fin d'année difficile si le rythme soutenu des exportations demeurait au même niveau, perspective plausible avec l'entrée en campagne des Kent particulièrement précoces cette année. Or, contre toute attente, les apports du Brésil plongeaient brutalement à la mi-octobre, période à laquelle traditionnellement les volumes augmentent fortement. En ce début de campagne des Kent, les prix repartaient à la hausse et atteignaient des niveaux jamais enregistrés à cette époque de l'année. Cette situation perdurait jusqu'à mi-novembre, date à laquelle les approvisionnements explosaient jusqu'à 3 000 à 3 500 tonnes par semaine. Les cours chutaient aussi rapidement qu'ils avaient augmenté un mois plus tôt, mais se stabilisaient à un stade médian de 4.00 à 5.00 euros/colis jusqu'en fin d'année, tant pour les Tommy Atkins que pour les Kent. Les exportations de Keitt semblent avoir été moins importantes. On se souvient des conditions difficiles de vente pour cette variété l'année précédente en raison de problèmes qualitatifs importants. Ce risque a sans doute limité les velléités de développement des exportations.

Adaptation aux demandes quantitatives du marché européen ou hasard du calendrier d'approvisionnement, ces deux paramètres pourraient expliquer la bonne tenue globale des cours des produits brésiliens en 2010. Les deux axiomes se sont vraisemblablement mêlés au cours de la campagne, mais force est de constater que les périodes de crise qui ont jalonné cette année se sont révélées moins longues et moins intenses que par le passé. En effet, les périodes de cours bas ont été plus limitées dans leur intensité et dans leur durée. Les cours moyens ne sont que rarement passés en deçà des 3.00 euros/colis durant trois semaines d'affilée, alors que pour certaines campagnes antérieures on trouvait des prix inférieurs à 2.00 euros/colis sur de plus longues périodes.

Si le hasard des approvisionnements du marché a sans nul doute bénéficié à la filière brésilienne, il n'est pas suffisant pour justifier les résultats obtenus. Quelques pistes apparaissent sans qu'il soit pour autant possible de les quantifier. Tout d'abord, les difficiles campagnes passées ont vraisemblablement réduit le nombre d'exportateurs au Brésil, ne laissant agir que les plus importants d'entre eux ou ceux dont le travail est le plus adapté aux conditions de marché en Europe. Les programmations de production s'en sont vraisemblablement trouvées modifiées, notamment dans leur calendrier, ce qui explique des fluctuations d'exportation à des périodes distinctes de celles des années précédentes. Le développement économique du Brésil et la réévaluation du real ont également favorisé la progression du pouvoir d'achat d'une frange de la population qui a pu accéder de ce fait aux mangues originellement destinées à l'exportation. Ces modifications profondes apportent plus de souplesse à la filière mangue brésilienne qui dispose ainsi d'une multiplication de ses débouchés commerciaux : marché intérieur, transformation, exportations régionales et intercontinentales (voir aussi article Brésil ci-après).



### Pérou Mauvais départ, bonne arrivée

Contrairement à la campagne 2008-09 où les mauvaises conditions météorologiques avaient nettement limité la production péruvienne de mangue et donc les exportations vers le marché européen, la saison 2009-10 s'est avérée prolifique en volume. Le pays a exporté en effet 49 200 tonnes vers l'Union européenne, contre seulement 22 150 t la campagne précédente. Guère plus précoce que l'année antérieure, la récolte débutait fin octobre-début novembre 2009 avec des quantités qui se développaient rapidement. Compte tenu du délai de transport, les premiers fruits parvenaient en Europe en seconde quinzaine de novembre. Réceptionnés tout d'abord sur le marché hollandais, ils étaient diffusés plus largement à partir de début décembre sur les autres marchés européens.

Dès les premières mises en marché, les Kent du Pérou se heurtaient à la concurrence brésilienne implantée sur les marchés européens depuis octobre. La fourniture de fruits majoritairement de petit calibre et manquant de coloration avait, par contraste, la compétition entre les deux origines, qui ne faisait que s'accroître tout au long de décembre par le cumul des volumes réceptionnés sur un marché où la demande restait modérée. En effet, les expéditions hebdomadaires du Pérou en décembre atteignaient rapidement 150 à 200 conteneurs, alors que celles du Brésil culminaient encore à plus de 140 conteneurs. L'engorgement du marché entraînait une chute des cours vertigineuse entre l'entrée en campagne du Pérou et la fin du mois de décembre. Parti d'environ 4.00 à 5.00 euros/



colis, le prix des mangues péruviennes n'était plus que de 2.00 à 3.00 euros/colis en fin d'année. Les livraisons du Brésil ne tombaient à un bas niveau qu'à la fin décembre, laissant encore des stocks importants sur le marché européen. La perturbation du marché à l'égard des fruits brésiliens créée par l'arrivée massive de fruits du Pérou en décembre s'inversait au tournant de l'année 2009-10. La dégradation qualitative des fruits de fin de campagne du Brésil gênait à son tour la mise en marché des fruits du Pérou, qui entraient dans sa période de pleine production.

Janvier 2010 a été sans aucun doute le mois le plus difficile pour la commercialisation des mangues du Pérou, libérées de la concurrence brésilienne. C'est à cette période que les livraisons culminaient à plus de 4 000 tonnes par semaine, de quoi littéralement asphyxier le marché peu demandeur au lendemain des fêtes de fin d'année. Les prix de vente ne dépassaient pas 2.00 à 3.00 euros/colis, certains n'atteignant que 1.50 euro/colis. Cette période sombre, où il n'y avait plus de réel prix de marché tant les quantités stockées étaient importantes face à une demande ralentie, s'est étendue jusqu'à la première quinzaine de février. Après une phase d'assainissement du marché où les fruits issus de long stockage se vendaient encore à vil prix mais où ceux d'arrivage commençaient à mieux se valoriser, les volumes expédiés déclinaient rapidement.

Au coeur de la contre-saison, la demande reprenait progressivement, parallèlement à la diminution des arrivages. Fin février, les prix se redressaient autour de 3.50 à 4.50 euros/colis. En première quinzaine de mars, la tendance s'accélérait et les prix remontaient de façon spectaculaire pour atteindre 5.00 à 7.00 euros/colis en deuxième partie du mois, correspondant à la préparation des fêtes de Pâques (début avril) caractérisée par une demande plus tonique. Malgré une baisse conséquente des volumes en avril, les prix s'effritaient de nouveau pour la fin



de campagne (4.50 à 5.50 euros/colis). Ils restaient toutefois à des niveaux sans comparaison avec ceux enregistrés au pire de la campagne en janvier.

La sortie de campagne rapide du Pérou a provoqué un creux d'approvisionnement important, notamment à l'occasion de Pâques, partiellement compensé par le démarrage des campagnes des pays d'Afrique de l'Ouest.

Une fois encore, les exportations péruviennes ont apporté leur lot de fluctuations, avec des quantités disproportionnées en début d'année et une fin de campagne rapide laissant le marché fortement sous-approvisionné et sujet à des spéculations ponctuelles toujours néfastes à l'image du produit sur le long terme. En effet, comment revaloriser auprès des distributeurs un produit disponible durant presque la moitié de sa saison à des prix inférieurs à 3.00 euros/colis ? Même si ces ventes à bas prix pendant les périodes de surapprovisionnement favorisent la diffusion auprès de nouvelles franges de consommateurs ou vers de nouveaux débouchés, elles concernent le plus souvent des fruits de qualité médiocre et donc peu représentatifs de la valeur intrinsèque de ce produit noble.

Mi-novembre 2010 démarrait la nouvelle campagne du Pérou avec des volumes qui, comme en 2009-10, augmentaient rapidement et trouvaient les mêmes conditions difficiles de marché face au Brésil. Les cours chutaient rapidement, d'autant plus vite que l'offre péruvienne était composée d'une majorité de petits calibres (10-12), peu adaptés à la demande du moment conduite par les produits brésiliens. Pire, les fruits s'avéraient peu colorés et surtout immatures dans de nombreux cas. Fin décembre, des problèmes qualitatifs apparaissaient également (développement fongique), alors que cette origine y est traditionnellement peu sujette. Ces nouveaux éléments ne militent pas en faveur de l'image de la mangue péruvienne !

La course aux volumes que semble mener la filière mangue du Pérou conduit vraisemblablement dans une impasse. Si les mauvais résultats économiques des deux premiers mois et demi de campagne doivent être compensés par les deux mois et demi suivants, le calcul est rapidement fait en comparant simplement les quantités livrées au cours de ces deux périodes.

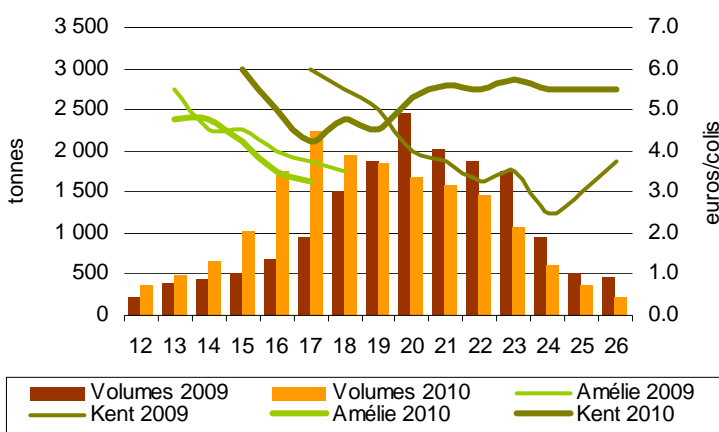
## Afrique de l'Ouest La Côte d'Ivoire sort la tête de l'eau

La campagne de commercialisation des mangues d'Afrique de l'Ouest 2010 tranche nettement avec les précédentes, car elle apparaît comme positive pour la plupart des opérateurs, qu'ils soient exportateurs ou importateurs. En termes de volume, elle totalise environ 17 300 tonnes exportées par trois pays — Côte d'Ivoire, Mali et Burkina Faso — contre 16 500 t en 2009, soit une progression de 830 tonnes. Cette progression s'est accompagnée de conditions de marché bien meilleures que les saisons antérieures, qui faisaient douter non du caractère incontournable de ces origines dans le calendrier d'approvisionnement européen, mais de leur capacité à adapter leur offre sur un marché de plus en plus compétitif.

L'apparente réussite de cette campagne provient d'une conjonction d'éléments favorables. Tout d'abord, la diminution assez rapide et précoce des livraisons du Pérou laissait le champ libre aux origines ouest-africaines en début de campagne, limitant une concurrence frontale souvent difficile sur le plan commercial. L'approvisionnement péruvien cessait soudainement en semaine 12, date à laquelle s'ouvraient juste les premières réceptions de mangues ouest-africaines. Le chevauchement des deux campagnes a été ainsi particulièrement limité et a favorisé une continuité d'approvisionnement fluide, permettant de maintenir des conditions de vente relativement linéaires. De plus, le changement d'origines, du Pérou vers l'Afrique de l'Ouest, s'est opéré une quinzaine de jours avant les fêtes de Pâques, période de regain de consommation de mangue.

A la fin précoce des approvisionnements du Pérou correspondait également un démarrage plus rapide des exportations d'Afrique de l'Ouest, participant à une jonction harmonieuse des quantités mises en marché, alors que la demande restait soutenue. Ce phénomène était renforcé par une montée en puissance des apports d'Afrique de l'Ouest, plus rapide que les années précédentes et répondant davantage aux demandes du marché. Cette augmentation des volumes a été incontestablement plus progressive que l'année antérieure, permettant une meilleure répartition des volumes. Le pic des livraisons d'Afrique de l'Ouest s'est effectué en semaine 17 pour la campagne 2010, alors qu'en

**Mangue - Arrivages d'Afrique de l'Ouest et prix moyen import des Kent et Amélie de Côte d'Ivoire sur le marché français**



Semaines / Source : Pierre Gerbaud



## Guinée Evolution silencieuse

Avec un millier de tonnes exportées en 2010, la Guinée double largement ses résultats de 2009 où environ 400 tonnes avaient été expédiées vers l'Union européenne. La majorité des envois a été effectuée entre avril et juin avec des Keitt par bateau. Quelques expéditions de Kent et Palmer s'y sont ajoutées. Les exportations ont été essentiellement dirigées vers le marché britannique pour la Keitt. Les Palmer ont quant à elles été orientées vers le marché espagnol où cette variété semble appréciée. En marge de ces exportations intercontinentales, la Guinée a également expédié quelques conteneurs sur des marchés plus proches comme le Maroc, profitant d'une logistique adaptée depuis Conakry ou via Abidjan pour rejoindre les grandes routes maritimes.

2009 il était atteint en semaine 20. La diminution des livraisons s'est avérée également plus progressive, bien que la campagne 2010 ait été plus courte que la précédente.

L'arrêt rapide des expéditions, notamment de la Côte d'Ivoire, a favorisé un sous-apvisionnement du marché européen à partir de juin. Il a été d'autant plus important qu'à la même période les apports du Brésil augmentaient fortement, avec des Tommy Atkins moins demandées sur le marché et de qualité globalement médiocre. Les acheteurs ont donc privilégié les fruits d'Afrique de l'Ouest, de qualité plus conforme à la demande. La crainte des exportateurs de Côte d'Ivoire de voir leurs produits se vendre difficilement en fin de période a également joué un rôle non négligeable dans le déroulement de la campagne 2010. La concentration des expéditions lors des campagnes précédentes ainsi que des problèmes qualitatifs (développement de maladies fongiques à la suite de précipitations) ont incité cette année les expéditeurs à la prudence. Les mauvais résultats économiques de la campagne 2009 ont aussi concentré les quantités dans les mains d'un nombre plus réduit d'opérateurs, favorisant une meilleure maîtrise des flux. Cet écrémage par défaut a finalement été bénéfique en favorisant les exportateurs historiques aux dépens des opérateurs occasionnels dont la professionnalisation est plus aléatoire.

Sur la période de fin de campagne (juin), les origines centre-américaines se sont peu manifestées, en dépit de bonnes conditions de marché. Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, etc. ont livré des volumes moins importants que les années antérieures, allégeant d'autant la concurrence.



La qualité globalement satisfaisante des fruits a également contribué à la réussite de la saison. La pression sanitaire, très marquée lors des deux campagnes précédentes, semble avoir été moins forte cette année. De nombreux exportateurs, craignant le développement de maladies fongiques à partir de la mi-mai, ont réduit voire suspendu leurs expéditions. Si les développements fongiques ont été limités cette année, on observe que les infestations par la mouche du fruit ont été conséquentes. Même si elles ont été plus importantes pour les fruits acheminés par avion, plusieurs lots expédiés par bateau ont fait l'objet de saisies à l'arrivée en Europe. Ce problème reste récurrent et les différents projets de lutte mis en place, tant au niveau national que régional, ne parviennent pas pour l'instant à garantir un abaissement significatif de la pression parasitaire.

La Côte d'Ivoire a représenté 66 % des expéditions ouest-africaines de mangue pour la campagne 2010. Cette origine demeure l'élément moteur de la région, bénéficiant d'une logistique plus rapide entre zone de production et point d'embarquement, ainsi que d'une production en progression. Le Burkina Faso a participé pour 17 % des volumes ouest-africains, marquant une progression d'un millier de tonnes par rapport à la campagne précédente. Ses fruits ont plutôt été dirigés vers les Pays-Bas. Le Mali arrive en troisième position, avec 16 % des quantités globales exportées. Il intervient avec un léger décalage calendaire en début de campagne mais prolonge ses expéditions jusqu'au mois de juillet. Ainsi, ses fruits ont été plutôt orientés vers les marchés nord-européens, notamment les Pays-Bas, en début de campagne. Leur diffusion s'est ensuite généralisée à partir de la décrue quantitative de la Côte d'Ivoire, les opérateurs travaillant traditionnellement avec des partenaires ivoiriens s'étant alors davantage intéressés à l'offre malienne, qui représentait une alternative dans le cadre d'un marché déficitaire. Mali et Burkina Faso constituent des origines complémentaires de la Côte d'Ivoire, dont



les produits sont globalement moins onéreux rendus Europe. De plus, leur calendrier parfois décalé permet de réguler les flux lorsque la Côte d'Ivoire cesse ses expéditions.



L'analyse des deux dernières campagnes montre la meilleure répartition des volumes dans le temps (et par rapport à la demande) ainsi que la tenue des prix de vente nettement plus fermes en 2010 qu'en 2009, exception faite de la période de commercialisation de la variété Amélie, toujours plus complexe. En début de campagne, quelques expéditions d'Amélie par bateau ont été réalisées pour pallier le déficit quantitatif du marché, profitant de son caractère plus précoce. Mais le démarrage rapide des envois de Kent a compromis les résultats escomptés par les expéditeurs. Dès le départ, la vente des Amélie s'est avérée particulièrement difficile, un tiers des volumes seulement ayant pu être vendu dans des conditions de marché satisfaisantes. Le solde a été écoulé à des prix orientés à la baisse, en limite voire en deçà des coûts de revient. Chaque année se repose la question de cette variété dans le cadre de la campagne d'exportation ivoirienne. Force est de constater qu'en dehors de sa qualité gustative reconnue, l'Amélie ne constitue une opportunité d'exportation que lorsqu'elle est mise en marché avant les premiers arrivages de Kent. Elle représente une variable d'ajustement ou un produit complémentaire pour les exportateurs ivoiriens, mais en aucun cas leur produit phare.

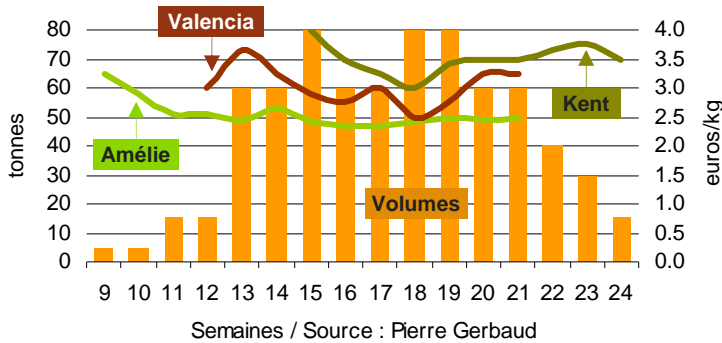
## Mali

### Une stabilité vacillante

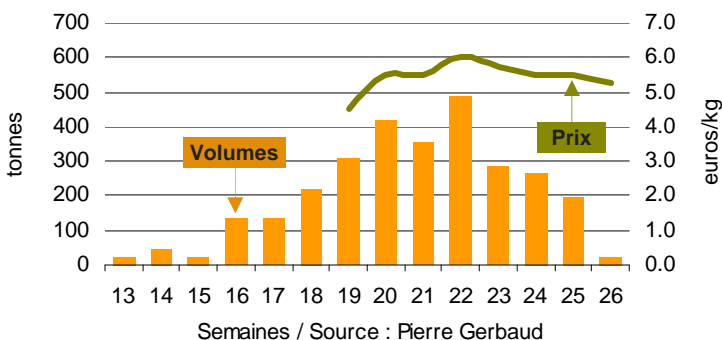
Avec près de 3 700 tonnes exportées, le Mali consolide sa place de fournisseur du marché européen derrière la Côte d'Ivoire, leader de la région ouest-africaine. Ce résultat est équivalent à celui de la précédente campagne. Ses tonnages se scindent en 2 800 à 2 900 tonnes acheminées par bateau et autour de 800 tonnes par avion. La pérennité des flux d'exportation pour ce pays enclavé d'Afrique de l'Ouest permet de valoriser une partie de la production de mangue, qui trouve également des débouchés dans la sous-région en tant que produit de consommation, mais aussi de produit brut destiné à l'exportation internationale via des entreprises des pays voisins. Les expéditions par bateau s'effectuent par le port d'Abidjan, entraînant des surcoûts de transport par rapport aux exportations ivoiriennes. En dépit de ce facteur limitant, les exportations maliennes par bateau ont atteint un niveau conséquent depuis quelques années. Toutefois, la logistique pesante et l'exportation de mangue durant la même période que la Côte d'Ivoire constituent un frein au développement des volumes. Il semble par ailleurs que la production malienne ait été moins importante en 2010, entraînant de plus grandes difficultés pour approvisionner les stations de conditionnement en fruits de qualité exportable. Comme il a été souligné plus haut, les exportations maliennes ont été dirigées principalement vers les Pays-Bas, notamment en début de campagne. En revanche, elles ont trouvé des débouchés sur le marché français en deuxième partie de campagne, lors de la diminution des arrivages de Côte d'Ivoire. Le prolongement de campagne dont bénéficie généralement le Mali permet donc un regain d'intérêt des acheteurs lorsque son principal compétiteur régional achève ses expéditions.

Les exportations du Mali par avion ouvrent la campagne d'Afrique de l'Ouest. Les premiers lots sont réceptionnés en mars, apportant une diversification d'origines sur les marchés européens tributaires de la fourniture quasi exclusive du Pérou depuis janvier. En 2010, les premiers arrivages d'Amélie sont intervenus précocement début mars. Les quantités se sont développées lentement, alors que la demande s'intensifiait dans les semaines précédant Pâques (début avril). Fin mars, l'offre malienne s'élargissait avec la livraison de multiples variétés floridiennes telles que Smith, Valencia, Haden, Irwin, Zill et enfin Kent. Mais l'ouverture de l'éventail variétal s'avérait peu adapté à la demande du marché. Depuis plusieurs années, le Mali tente de développer l'exportation de variétés secondaires sur le marché français, sans véritable succès. Cette offre a pour objet de diversifier ses exportations pour pallier le manque de fruits colorés face à la disponibilité dominante d'Amélie de coloration moins intense. Mais la permanence de l'offre du Pérou en Kent et la méconnaissance des autres variétés de la part des acheteurs limitent considérablement les débouchés

**Mangue avion - Mali - Arrivages et prix moyen import sur le marché français en 2010**



**Mangue bateau - Mali - Arrivages et prix moyen import sur le marché français en 2010**



commerciaux de ces variétés. De surcroît, l'expédition de nombreux lots de faible tonnage, de calibres et variétés multiples, généralement peu colorés et de maturité insuffisante, obère les résultats escomptés. La variété Valencia, qui avait reçu un meilleur accueil au cours des campagnes antérieures, n'a pas bénéficié cette année de cet avantage. Son évolution rapide et le manque de cohérence des expéditions l'ont reléguée au même niveau que les autres. La disparité qualitative des fruits maliens s'est poursuivie tout au long de la campagne pour l'ensemble des variétés proposées, y compris les Kent dont le manque de coloration et le degré inégal de maturité ont joué en défaveur de l'origine. A partir de la mi-avril et jusqu'à la mi-mai, les mangues maliennes ont été confrontées à la concurrence de la Côte d'Ivoire, après avoir subi celle du Pérou en début de campagne. La plus grande régularité de qualité des fruits ivoiriens et le nombre plus restreint d'expéditeurs permettaient une meilleure maîtrise du marché et par conséquent des prix de vente. En seconde quinzaine de mai, le cours des mangues du Mali se raffermissait alors que paradoxalement la qualité se dégradait. Cette tendance due à l'arrêt des expéditions ivoiriennes et à la qualité médiocre des premiers fruits du Mexique se poursuivait jusqu'en fin de campagne, en seconde quinzaine de juin.

Origine importante dans la fourniture de fruits avion entre mars et juin, le Mali voit son image de marque s'étioler par manque de régularité dans la qualité. La disparité variétale ne semble pas adaptée pour l'instant à la demande européenne, d'autant qu'elle s'accompagne généralement d'une grande hétérogénéité qualitative des fruits. La crainte que des lots soient saisis à l'arrivée en Europe à cause de la présence de larves de mouches du fruit incite les opérateurs maliens à expédier des fruits dont la maturité est souvent juste. Si cette alternative peut être judicieuse pour limiter les risques de saisie, elle s'accorde mal avec la demande des acheteurs qui recherchent dans la mangue avion une qualité supérieure, nettement démarquée de celles des fruits bateau destinés à d'autres segments de marché.

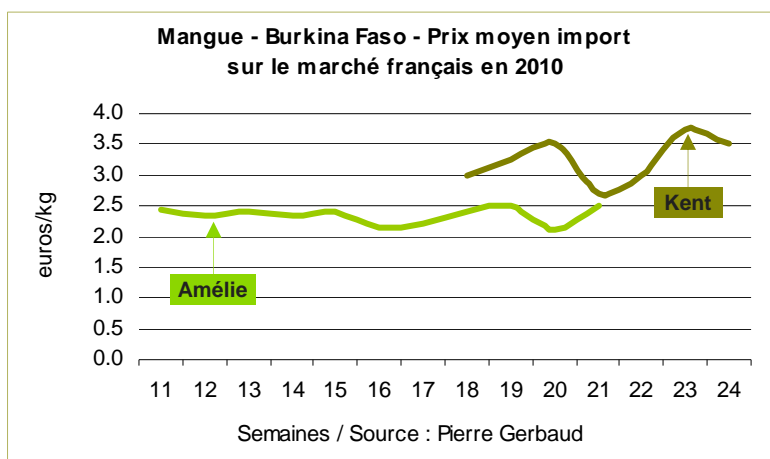


© Régis Domergue

## Burkina Faso Progression des volumes

Après plusieurs campagnes caractérisées par des volumes en baisse, le Burkina Faso renoue avec une évolution plus positive. Pays enclavé comme le Mali, il expédie ses produits par bateau via le port d'Abidjan. Près de 3 000 tonnes ont été exportées au cours de la campagne 2010, soit un millier de tonnes de plus qu'en 2009. Il convient d'ajouter à ce résultat environ 200 tonnes expédiées par avion.

La commercialisation des fruits bateau a été principalement réalisée sur le marché hollandais, évitant ainsi une concurrence directe avec les fruits ivoiriens sur le marché français. En revanche, les fruits avion ont été majoritairement dirigés vers la France. Les exportations ont débuté par l'envoi de petites quantités d'Amélie, vendues régulièrement entre 2.20 et 2.50 euros/kg. Le Burkina Faso a également initié les premières expéditions de Kent dès la semaine 12. Elles se sont renouvelées les semaines suivantes, mais ces produits immatures se sont avérés invendables. Ce n'est qu'en semaine 18 que les envois de cette variété reprenaient avec des fruits plus adaptés aux exigences qualitatives du marché. Comme ceux du Mali, ils subissaient la concurrence des fruits de Côte d'Ivoire et d'autres origines comme le Costa Rica, qui expédiait en avril des Cavallini, Mora, Haden et Irwin de coloration et de maturité plus appropriées. La campagne avion du Burkina Faso s'achevait à la mi-juin, bénéficiant de prix fermes compte tenu de la faiblesse des quantités alors disponibles.



## République dominicaine L'émergence d'une nouvelle origine

Avec 4 250 tonnes exportées vers les marchés européens, la République dominicaine s'affirme comme une origine émergente d'importance, les exportations de 2009 ayant totalisé à peine 3 000 tonnes. Cette origine vise principalement



les marchés hollandais (52 %), britannique, espagnol et français. Sa production s'étend d'avril à juillet, ce qui lui permet de s'interposer sur les marchés européens entre la pleine campagne des pays d'Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire, Mali, Burkina Faso, Guinée) et celle plus tardive et estivale du Sénégal, d'Israël et du Mexique. C'est bien cette fenêtre commerciale que l'origine recherche en marge de ses exportations traditionnelles vers les marchés nord-américains. Si elle exporte depuis quelques années quelques lots par avion sur le marché européen (essentiellement en Keitt), c'est le créneau de la mangue bateau qui mobilise la plus grande partie des volumes disponibles. Démarrée à la mi-mai, en période de rétraction de l'offre ouest-africaine, la campagne de commercialisation des produits dominicains s'est poursuivie jusqu'à la fin juillet. En première partie de campagne, les variétés Haden, Springfield et Keitt ont été expédiées sur un marché en phase de sous-approvisionnement, permettant leur écoulement à des prix de 4.00 à 4.50 euros/colis. En juin, le manque croissant de fruits propulsait les cours des mangues dominicaines autour de 5.00 à 6.00 euros/colis, l'offre étant exclusivement composée de Keitt. En juillet, leur commercialisation devenait plus difficile en raison d'une dégradation qualitative. Les fruits de bonne qualité s'échangeaient encore à des prix soutenus (autour de 5.50 euros/colis), mais les résultats globaux s'annonçaient déjà en repli du fait de ventes à partir de 3.50 euros/colis pour

les fruits de moindre qualité. La République dominicaine semble sujette aux mêmes types de problèmes climatiques que la Côte d'Ivoire ou le Sénégal, l'arrivée des pluies sur les zones de production multipliant les risques de développement fongique sur les fruits.

Les mangues de République dominicaine constituent une alternative intéressante pour la période de juin-juillet où le marché européen connaît souvent un sous-approvisionnement plus ou moins marqué selon les années. Si ce positionnement peut être favorable, il n'en reste pas moins délicat, les périodes de charnière d'approvisionnement n'étant jamais figées.

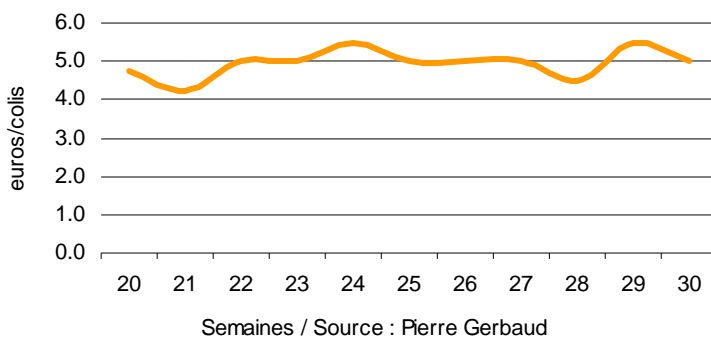
### Sénégal Petite campagne à épisodes

Les exportations du Sénégal se sont fortement restreintes en 2010, totalisant aux alentours de 3 000 tonnes contre 5 000 à 6 000 tonnes les années précédentes. La campagne de commercialisation s'est opérée en deux phases distinctes correspondant à deux floraisons consécutives et disjointes. La première s'est déroulée de la fin juin au début août, avec tout d'abord des expéditions par avion rapidement suivies par des envois par conteneurs maritimes.

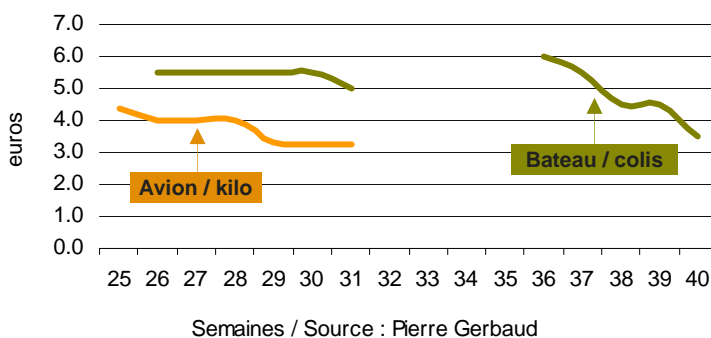
Les deux premières semaines de commercialisation des mangues avion se sont effectuées dans de bonnes conditions de marché, avec des prix soutenus compte tenu des faibles apports en Kent. Mais après cette entrée en campagne, la commercialisation devenait plus complexe du fait de l'augmentation des volumes disponibles avec les premiers lots de la campagne israélienne, de la baisse parallèle de la demande en raison des congés d'été, mais aussi et surtout de la dégradation qualitative des fruits réceptionnés. L'apparition d'attaques fongiques sur les mangues du Sénégal a été particulièrement précoce cette année et a entraîné un fléchissement des cours, puis des résultats économiques médiocres du fait des écarts de triage effectués par les opérateurs. Le développement de taches évolutives sur les fruits persistait jusqu'au début août où les exportations par avion étaient définitivement abandonnées.

Les envois par bateau, qui étaient moins affectés par les problèmes qualitatifs, se comportaient nettement mieux et bénéficiaient durant la même période de cours soutenus et réguliers. Ils s'achevaient également début août par quelques livraisons de Keitt, en complément de celles de Kent plus importantes. Les expéditions reprenaient pour environ cinq semaines à partir de septembre. Cette deuxième vague se présentait sous des auspices moins favorables du fait d'un marché plus largement approvisionné (Brésil, Espagne) et d'une grande fragilité de la qualité des mangues expédiées. Le développement rapide d'attaques fongiques allait compromettre les résultats de cette seconde période. Les

**Mangue bateau - République dominicaine - Prix moyen import sur le marché français en 2010**



**Mangue - Sénégal - Prix moyen import sur le marché français en 2010**



cours s'orientaient à la baisse de façon accentuée jusqu'en fin de campagne, traduisant le manque évident de fiabilité des fruits du Sénégal. Cette origine, qui avait en quelques années décuplé ses exportations vers les marchés européens et permettait de pérenniser la présence des fruits d'Afrique de l'Ouest par le décalage de sa production, voit aujourd'hui son créneau commercial compromis par le développement récurrent de graves problèmes de qualité. D'année en année, l'image des mangues sénégalaises a tendance à se dégrader. Nombre de distributeurs hésitent à commercialiser ces fruits peu fiables en termes d'évolution.

### Mexique Une campagne opportuniste

La situation de relatif sous-approvisionnement du marché européen à partir de juin a sans doute conduit les exportateurs mexicains à prêter une plus grande attention à cette destination plutôt délaissée les années antérieures. Le Mexique est l'un des plus importants fournisseurs de mangue sur le marché international, mais il privilégie les zones de consommation nord-américaines plus proches et avec lesquelles il entretient des contacts plus suivis. L'opportunité qui se présentait cette année de vendre des mangues à prix soutenus explique vraisemblablement la forte augmentation des volumes expédiés vers l'Europe, qui ont totalisé 4 900 tonnes en 2010 contre seulement 1 500 tonnes en 2009.

Les exportations mexicaines par avion ont débuté à la mi-juin. En l'absence de volumes conséquents de Kent, les envois du Mexique se sont bien valorisés sur les marchés européens. Toutefois, les prix de vente sont restés chaotiques en début de campagne du fait d'un manque de coloration et de maturité. Sous l'effet d'un ralentissement de la demande en période de congé estival, d'une disparité qualitative des produits proposés et de la progression des volumes, notamment avec l'entrée en campagne d'Israël, le cours des fruits mexicains s'érodait jusqu'au début août, époque à laquelle les expéditions par avion cessaient. La réception de lots de

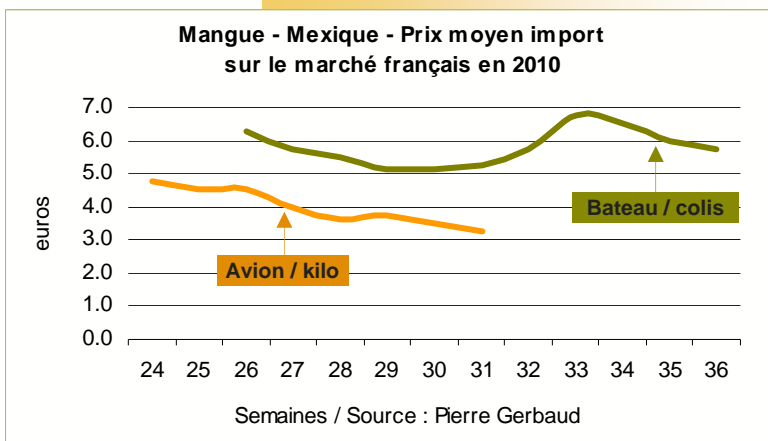


maturité avancée à la mi-juillet accentuait encore le fléchissement des cours, les réceptionnaires tentant d'écouler rapidement ces marchandises fragiles.

Les envois par bateau sont parvenus sur le marché européen deux semaines après les premiers lots avion, c'est-à-dire fin juin. Ils se sont poursuivis jusqu'au début septembre. A l'instar des premiers arrivages avion, les mangues bateau présentaient un manque de maturité et de coloration important entraînant un fléchissement des cours jusqu'à la mi-août. Les cours se redressaient ensuite en raison d'un creux d'approvisionnement en Kent (suspension des expéditions du Sénégal et faibles tonnages d'Israël dans cette variété). La fin de campagne du Mexique se déroulait de façon inégale selon la qualité des produits disponibles. Les fruits de bonne qualité continuaient de se vendre à prix soutenus et fermes alors que ceux de qualité plus aléatoire se négociaient à prix nettement inférieurs, minorant l'ensemble des résultats économiques de la campagne.

### Israël Une campagne plus concentrée et moins importante

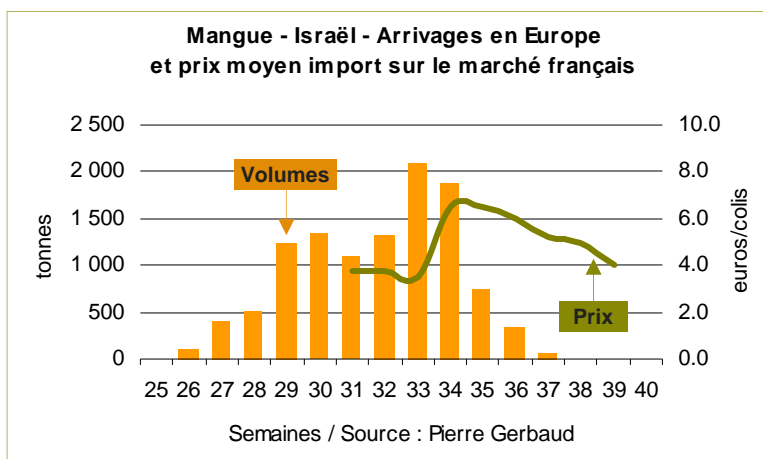
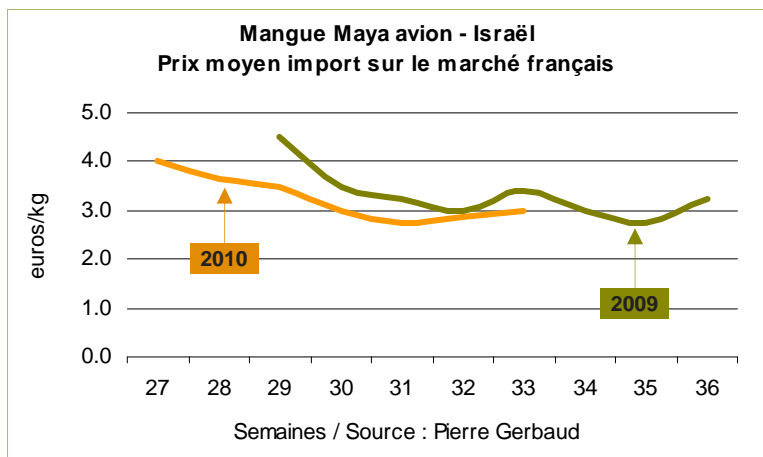
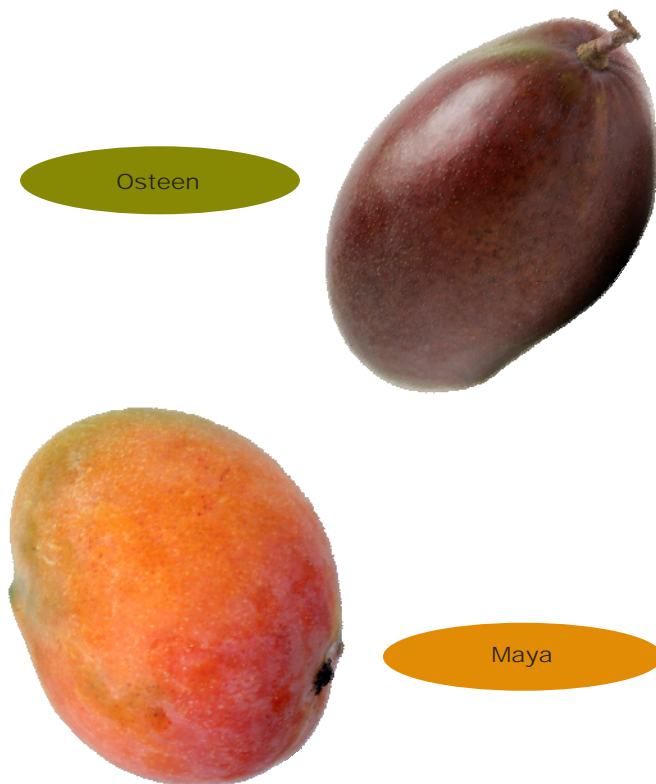
Commencée en seconde quinzaine de juin, la campagne de commercialisation des mangues avion d'Israël s'est achevée début septembre. La partie la plus importante en termes de tonnage a été réalisée de fin juin à mi-août avec les variétés à petits fruits Maya et Aya. Elles se sont vendues à la baisse de 4.00 à 3.00 euros/kg, avec quelques ventes à des niveaux de prix inférieurs en première quinzaine d'août. En début de campagne, quelques lots d'Orly se commercialisaient avec difficulté. Cette nouvelle variété présentant une belle coloration s'avérait légèrement fibreuse et sans saveur. Après un premier succès lié à son apparence attractive,



SANOS   
NATURALEZA

[www.reyesgutierrez.com](http://www.reyesgutierrez.com)

Camino de Málaga s/n  
Aptdo. de Correos nº 65  
29700 Vélez-Málaga España  
Tel: (+34) 952 505 606 Fax: (+34) 952 506 629



les acheteurs s'en désintéressaient rapidement. En août, l'offre israélienne s'enrichissait d'autres variétés telles que Shelly et Kasturi, qui obtenaient des prix de vente entre 3.50 et 4.00 euros/kg, favorisant une meilleure fin de campagne pour les mangues de qualité avion. La production de ces variétés un peu plus tardives semble avoir été affectée par une forte vague de chaleur dans les zones de production, qui a entraîné une réduction des expéditions.

Les exportations par bateau se sont étalées sur les mois d'août et septembre, perdant ainsi de quinze jours à trois semaines de commercialisation par rapport aux années précédentes. Après une courte mise en marché de Tommy Atkins et Shelly, les expéditions israéliennes se sont concentrées sur la Keitt. La commercialisation de Kent semble avoir été particulièrement faible cette année. Compte tenu de l'offre limitée en mangue bateau à partir de la mi-août, les prix de vente de ces produits se sont envolés, dépassant les 6.00 euros/colis durant quelques semaines. Ils retombaient ensuite courant septembre pour revenir à des niveaux de 4.00 à 5.00 euros/colis, alors que les volumes israéliens déclinaient fortement, mais se trouvaient largement compensés par les arrivages du Brésil en pleine expansion et la montée en puissance de l'offre espagnole.

Avec environ 11 000 tonnes expédiées en 2010, Israël maintient sa place d'origine majeure dans la fourniture de mangues d'été. Les 1 000 à 2 000 tonnes de moins exportées cette année par rapport à 2009 ont permis un raccourcissement de la période de commercialisation plutôt favorable à l'origine, compte tenu de la tendance du marché en septembre entraîné à la baisse par les importantes quantités exportées par le Brésil.

### Espagne Persiste et signe

Avec une amplitude comparable à celle de l'année dernière, la campagne de commercialisation des mangues d'Espagne s'est déroulée de fin août-début septembre jusqu'à fin novembre. Toutefois, les volumes semblent s'être répartis différemment cette année avec des expéditions plus concentrées de mi-septembre à mi-octobre, avec un début et une fin de campagne moins importants en quantités. La campagne 2010 a totalisé entre 7 000 et 8 000 tonnes de fruits expédiés, soit une progression de 500 à 1 000 tonnes par rapport à 2009. Elle s'est concentrée comme les années précédentes sur la variété Osteen représentant l'essentiel de sa production. Le cours des premiers lots mis en vente a été élevé cette année en raison d'un moindre approvisionnement du marché fin août-début septembre en mangues de qualité. Toutefois, les premiers arrivages se sont avérés de qualité médiocre, souvent composés de fruits de gros calibre de maturité très juste et ainsi en contra-



'EXÓTICOS' AU CARACTÈRE ANDALOU !

**TROPS**



diction avec la mention « mûri sur l'arbre » apposée sur les emballages. La qualité s'est ensuite améliorée avec le développement de l'offre. Les cours se sont érodés de mi-septembre à mi-octobre, parallèlement à l'augmentation des volumes mis en marché. Les campagnes des Kent et Keitt ont été assez peu importantes en volume cette année. Les ventes se sont concentrées en octobre pour les Kent et en novembre pour les Keitt, plus tardives, avec des volumes restreints.

Les cours des Osteen mentionnés doivent sans doute être minorés pour approcher la réalité du marché. En effet, de grandes disparités de prix ont été enregistrées durant la période de pleine saison. Des écarts importants ont été relevés alors que les livraisons atteignaient leur apogée. Ce phénomène semble dépasser la simple confrontation de l'offre et de la demande et trouve également son explication dans la multiplication des opérateurs à cette période. Les quelques grandes marques espagnoles qui commercialisent la majeure partie des fruits sont confrontées en pleine campagne à des circuits de distribution plus volatiles et instables. Ils constituent, au moins durant une partie de la campagne, une auto-concurrence sur les marchés destinataires par un mécanisme de surenchère à la baisse entre secteur de la production et secteur de la commercialisation.

Une autre tendance se confirme dans la commercialisation des mangues d'Espagne. Il s'agit des

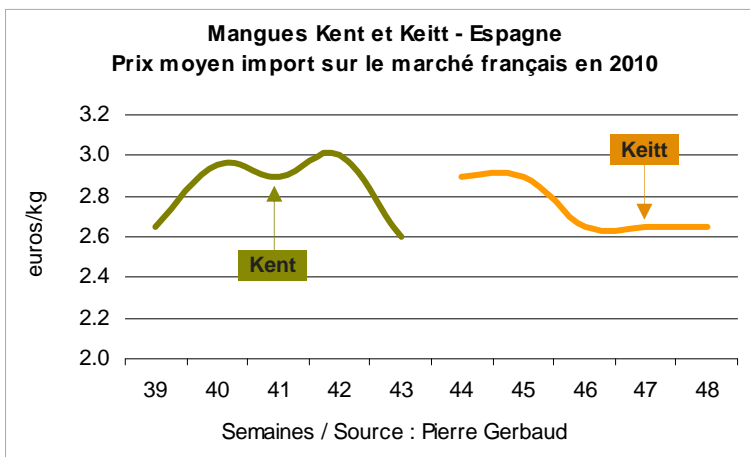
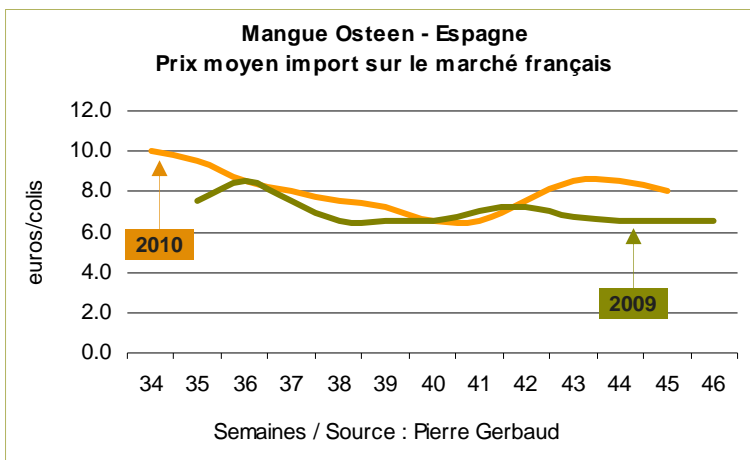


© Simon Barnard

circuits de distribution sollicités. En ce qui concerne le marché français par exemple, les importateurs ne commercialisent plus les fruits de cette origine. Ce sont davantage des grossistes ou grossistes/importateurs qui les réceptionnent en priorité. Ce glissement observé depuis deux ou trois ans s'amplifie. L'Espagne étant un fournisseur européen, le passage direct vers les grossistes paraît naturel afin de supprimer un intermédiaire, certains fournisseurs s'adressant même directement aux chaînes de distributeurs. La recherche d'un circuit de distribution court préserve les marges du nombre réduit d'intermédiaires. Le revers de la médaille réside dans une atrophie du potentiel de débouchés offert par l'éventail de réceptionnaires. Cette contraction des circuits de distribution conduit les fournisseurs espagnols eux-mêmes à explorer de nouveaux débouchés. C'est ce qui semble s'être produit en 2010 avec une diffusion directe vers d'autres cibles, notamment en intensifiant les expéditions sur d'autres marchés que la France qui était jusque-là le principal réceptionnaire. Ainsi les marchés hollandais et allemand, entre autres, ont été plus sollicités que par le passé. Les conditions de marché durant la campagne d'Espagne, avec une concurrence modérée du Brésil, semblent avoir été favorables à cette volonté d'accroître l'aire de distribution des mangues espagnoles.

L'Espagne, compte tenu de son appartenance à l'Union européenne et de son importance dans la fourniture de fruits et légumes vers les marchés voisins, apparaît comme une origine particulière dans l'approvisionnement de mangue. Elle se situe en marge du commerce conventionnel pour ce produit, tout en affirmant sa place de fournisseur incontournable dans le calendrier annuel ■

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



PAR LES CRÉATEURS DE **L'ÂGE DE GLACE**

# Rio

**LE 13 AVRIL  
AU CINÉMA**

# NETA

Un monde de saveurs



## TOUT LE MONDE Y GAGNE

avec Neta entre le 1<sup>er</sup> février  
et le 30 avril 2011

UN JEU CONCOURS  
CONSOUMATEURS SUR LE SITE  
[www.neta-riolefilm.com](http://www.neta-riolefilm.com)

PLUS DE 1000 LOTS RIO À  
**GAGNER**

**DES CHÈQUES CINÉMA À GAGNER**  
POUR NOS CLIENTS  
EN COMMANDANT\* NOS MANGUES  
ET PAPAYES MÛRES À POINT



**Innovation : mangues et papayes mûres à point  
emballées individuellement dans une boîte protectrice en PET  
avec opercule macro perforé pour les échanges gazeux**

Content published by the Market News Service of CIAD - All rights reserved

\* Offre réservée aux clients de la société Neta portant sur toutes commandes de boîtes de mangues et de papayes, enregistrées entre le 1<sup>er</sup> février et le 30 avril 2011.

Rio TM & © 2011 Twentieth Century Fox Film Corporation. All rights reserved.



Création TPC : 01 41 31 58 90 - RCS Nanterre B 420 733 871 APE 741G



## La mangue au Brésil

### Diversification variétale et marché local en réponse à la crise du secteur

© Régis Domergue



### Une culture traditionnelle

La mangue a été introduite au Brésil par les Portugais au XVI<sup>e</sup> siècle, avec notamment des variétés originaires des Philippines. Elle s'est progressivement répandue dans la plupart des régions du pays en suivant les fronts pionniers de conquête des terres. Elle a également été peu à peu produite par les populations indigènes favorisant le croisement entre variétés, entraînant leur multiplication et l'apparition de nouvelles variétés. Le manguier a ainsi proliféré à travers le pays, d'où son omniprésence dans les jardins des maisons tant en ville qu'à la campagne. La mangue est un fruit très présent dans la consommation des familles brésiliennes. Cette réalité explique en grande partie que 88.5 % de la production nationale soit consommée par le marché intérieur.

Mangue - Brésil - Répartition de la production par région



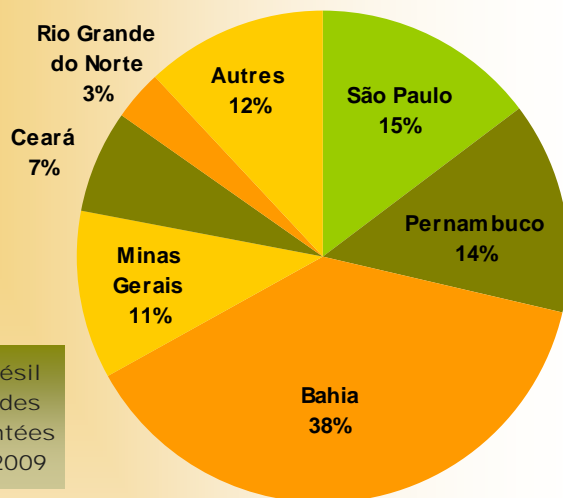
### Des régions traditionnelles du Sud-Est aux grands vergers irrigués du Nord-Est

Les régions traditionnelles du Sud-Est (états de São Paulo et du Minas Gerais) concentraient la plus grande partie de la production jusqu'au milieu des années 90. La présence du Brésil sur le marché mondial s'est développée grâce à l'adoption de méthodes de production modernes, permettant une production quasi annuelle grâce en particulier à la pratique de l'induction florale planifiée, et à la mise en culture de vergers irrigués dans la région Nord-Est qui représente actuellement 76.3 % de la production et 92 % des exportations brésiliennes.

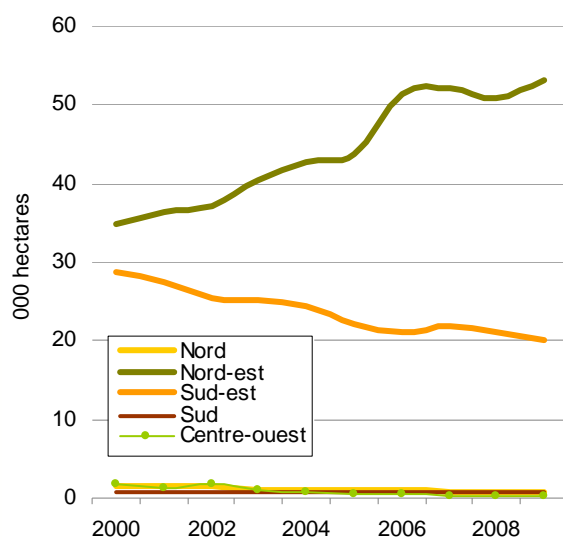
On y trouve le pôle fructifère Petrolina/Juazeiro, situé dans la vallée du fleuve Rio São Francisco, qui concentre l'essentiel de la production brésilienne de mangues destinées à l'exportation. Alors qu'au niveau national les surfaces plantées ont augmenté de 25.5 % au cours des dix dernières

Mangue - Brésil  
Répartition des surfaces plantées par état en 2009

Source : IBGE

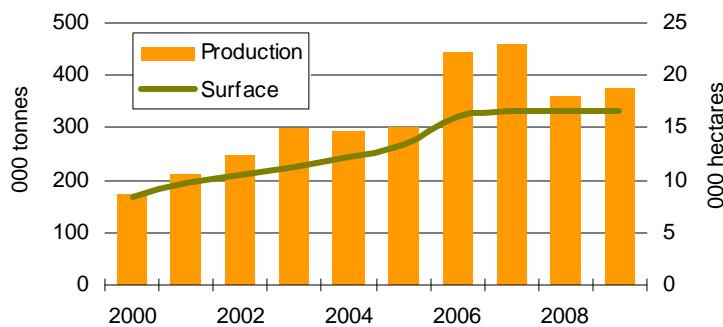


Mangue - Brésil - Surfaces plantées par région



Source : IBGE, 2010

Mangue - Brésil - Pôle Pérolina/Juazeiro  
Production et surfaces plantées



Source : IBGE, 2010

années, elles ont progressé de 337 % dans cette zone. A l'inverse, d'autres régions traditionnelles de production comme São Paulo et le Minas Gerais ont vu leur production diminuer d'environ 16 %.

Entre 1996 et 2009, la production du Nord-Est a augmenté de 93 %, passant de 364 000 à 703 000 tonnes. Les états de Bahia et de Pernambuco concentrent les plus importantes plantations de manguiers de la Vallée de São Francisco, où les rendements par hectare atteignent en moyenne 22 tonnes.

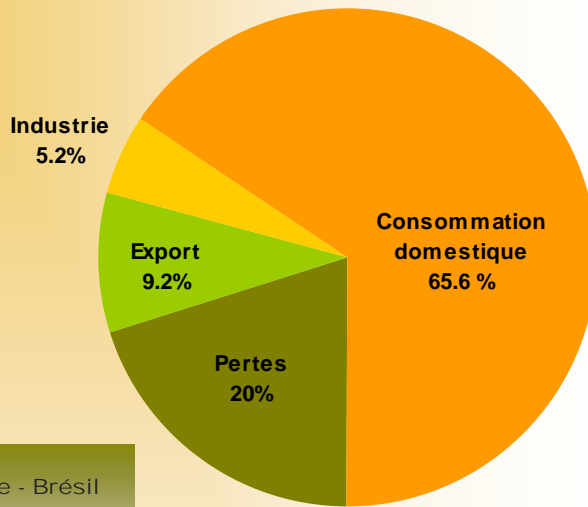
En 2009, le Nord-Est et le Sud-Est ont participé conjointement à hauteur de 98 % de la production nationale.

### Des systèmes de production diversifiés

C'est sur une large partie de la vallée du fleuve São Francisco que se sont implantées de grandes entreprises de production et d'exportation de fruits, avec d'importantes aides financières publiques. Parallèlement, de petits et moyens producteurs se sont également installés sur des terres publiques en système de colonat. Ils produisaient initialement des produits alimentaires pour approvisionner le marché local, mais se sont peu à peu convertis et spécialisés dans la production fruitière et notamment la mangue. Ces petits et moyens producteurs sont progressivement devenus des fournisseurs privilégiés des grandes sociétés d'exportation, des marchés de gros ou de la grande distribution sur le marché intérieur (sur cette évolution voir Favero L. A., Gerbaud P. et al, A Cultura da Manga no São Francisco : posicionamento, limites, oportunidades e ações estratégicas. Banco do Nordeste do Brasil, Fortaleza - Brasil, 2008). Les années 90 ont été décisives pour le développement de la production dans cette région. Au début de la décennie, on ne comptait que quelques centaines d'hectares de manguier. En cinq ans, la surface plantée dépassait les 5 000 ha alors que la production passait de 4 700 à 42 500 tonnes au cours de la même période.

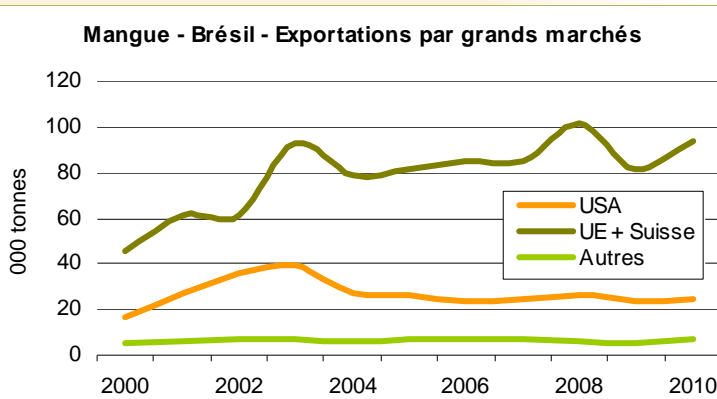
### Le développement d'autres pôles pionniers

Attirés par les bonnes performances de la mangue sur le marché international pendant une grande partie des années 90, d'autres pôles de production se sont développés dans la région Nord-Est, comme celui du Rio Brumado au sud-ouest de l'état de Bahia, celui de



Mangue - Brésil  
Répartition par débouchés

Source : IBGE



Source : COMTRADE

la vallée du Fleuve Açú dans l'état de Rio Grande do Norte ou encore dans l'état du Ceará.

Situées dans des régions aux caractéristiques de climat et de sol différentes, ces nouvelles zones de production, même si elles n'atteignent pas la dimension du pôle Petrolina/Juazeiro, se sont spécialisées dans une production hors saison, plus avancée ou plus tardive par rapport à celle des autres régions. Cela leur permet de produire pour les marchés des Etats-Unis et de l'UE, mais aussi pour le marché intérieur au moment où l'offre est moins importante.

Ces nouvelles zones présentent des avantages phytosanitaires car elles sont peu touchées par la présence de la mouche des fruits et les maladies fongiques.

### Une origine figurant parmi les leaders du commerce mondial

Cette croissance du verger a permis au Brésil de se hisser parmi les principaux exportateurs mondiaux. La présence brésilienne a commencé à être significative à partir des années 90, exportant tout d'abord vers les États-Unis puis vers l'Europe, qui réceptionne actuellement près de 95 % du total des exportations du pays.

Au cours des années suivantes, la production a poursuivi sa croissance du fait de l'entrée en production des vergers, mais aussi du rythme soutenu des nouvelles plantations. Ce mouvement de fond s'est effectué en dépit de la baisse sensible et continue des prix de vente sur les marchés extérieurs. En même temps que s'accroissait la production brésilienne,

### Mangue (+ goyave et mangoustan) — Brésil — Exportations

tonnes	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010
<b>Total</b>	<b>67 593</b>	<b>95 038</b>	<b>104 544</b>	<b>138 769</b>	<b>112 384</b>	<b>114 911</b>	<b>115 724</b>	<b>116 271</b>	<b>133 944</b>	<b>110 355</b>	<b>124 844</b>
UE + Suisse	45 629	61 654	61 472	92 618	78 546	81 892	85 386	84 983	101 914	81 622	93 368
Etats-Unis	16 896	27 371	36 283	38 990	27 396	26 341	23 372	24 549	26 045	23 598	24 613
Canada	2 556	2 766	4 467	4 937	4 669	3 663	3 858	4 848	4 424	3 184	3 151
Guatemala	1 962	1 942	405	981	837	984	654	487	642	848	980
Ar. saoudite	192	587	847	506	308	612	709	177	44	-	-
Ghana	-	130	411	311	378	405	693	331	148	8	1 094
Chili	242	151	193	195	89	153	131	241	220	166	476
Japon	-	-	0	0	-	31	341	402	318	406	591
Autres	116	436	466	229	162	831	581	255	190	522	571

Source : COMTRADE

© Heint Vannière



d'autres origines comme le Mexique, le Pérou et l'Équateur développaient leurs exportations vers les États-Unis et l'Europe augmentant la concurrence sur ce produit.

Au début des années 2000, la production brésilienne de mangue a atteint 1 million de tonnes, soit une progression de 25 %. Cette augmentation a été largement alimentée par le pôle de la Vallée du São Francisco qui affichait sur la même période une croissance proche de 50 %. Aujourd'hui, le Brésil fait partie des dix principaux pays producteurs de mangue, avec une surface cultivée de plus de 75 000 hectares et une production de 1.2 million de tonnes. Des débouchés plus récents se développent vers d'autres destinations comme les Emirats arabes.

### Une gamme variétale très large, mais sous-exploitée

Contrairement à d'autres pays exportateurs comme l'Inde, le Mexique ou Israël, qui ont développé de nouvelles variétés commerciales, le Brésil a très peu profité de sa richesse génétique. Pourtant, il est doté d'une grande diversité de mangues : 230 selon l'EMBRAPA, organisme public de recherche responsable du développement et de l'amélioration génétique. Malgré cette diversité, près de 75 % de la pro-

duction du Brésil consiste en Tommy Atkins, proportion encore plus forte dans la région de la vallée du São Francisco où elle représente 87 % de la production.

Les variétés nationales originaires de croisements naturels, comme Bourbon, Rosa et Espada, peuvent atteindre selon la saison sur le marché national des prix jusqu'à cinq fois ceux des variétés américaines comme la Tommy Atkins. Ces variétés locales sont exclusivement destinées au marché national et ne donnent pas lieu à des flux d'exportation. Les excédents de production concentrés entre octobre et janvier provoquent souvent de fortes chutes de prix qui amènent les producteurs, principalement les petits exploitants de la vallée du São Francisco, à laisser les fruits sur les arbres.

### Une logistique problématique

La logistique reste un des problèmes principaux des mangues du Brésil. D'une part, le transit routier est relativement long jusqu'aux ports d'embarquement du fait de l'état des routes. De plus, les délais d'acheminement à destination de l'Europe ou des États-Unis sont de 10 à 15 jours.

La presque totalité des volumes destinés à l'UE est exportée par voie maritime, 1 % seulement des envois s'effectuant par avion. Les Pays-Bas, notamment le port de Rotterdam, restent depuis toujours le principal point d'entrée des mangues brésiliennes en Europe ; elles sont ensuite réparties vers d'autres pays par camion, voie fluviale ou rail. La participation des Pays-Bas aux exportations du Brésil qui se montait dans les années 90 à plus de 80 %, tout en restant importante, n'atteint plus que 66 %. L'Espagne et surtout le Portugal sont devenus de grands importateurs-distributeurs des mangues brésiliennes en Europe. Le temps de transport et les coûts logistiques sont des éléments qui ont une

Mangue — Brésil — Calendrier de production													
Régions de production	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Variétés
São Paulo													TA, Haden, Palmer, Bourbon, Rosa
Minas Gerais													TA, Haden, Uba, Espada
Rio Grande do Norte, Ceará*													TA, Espada
Vallée du Rio Brumado*, Pernambuco/Bahia/Vallée du São Francisco													Espada, TA, Haden, Keitt, Kent, Palmer

\*nouvelles zones de production en dehors de la Vallée du São Francisco / Sources : IBRAF, EMBRAPA/CPATSA, recherches sur le terrain





Tommy Atkins

grande incidence sur la qualité et les prix au stade import.

Les coûts logistiques pour l'Europe (qui englobent le transport de la production jusqu'au port d'embarquement, le fret maritime, la sortie du port d'arrivée et l'entreposage au froid) représentent en moyenne 430 % des coûts de production et 48 % du prix de vente.

Le Brésil expédie sa production par bateau vers les Etats-Unis, contrairement au Mexique qui réalise tous ses envois par voie terrestre compte tenu de sa proximité géographique. Les principaux ports d'arrivée sont Philadelphie (51 %) et New York (29 %). Les envois vers les ports de la côte Est commencent à partir de septembre et ceux vers la côte Ouest à partir d'octobre.

### L'amorce d'une nouvelle réalité pour le marché de la mangue brésilienne ?

Les cinq dernières années montrent que des changements commencent à s'opérer pour la filière mangue au Brésil. D'une part, on observe une chute de la production globale de l'ordre de 5 %. Mais c'est surtout la production de la vallée du São Francisco qui perd son importance relative dans la production nationale, car elle ne représente plus que 32 % actuellement contre 42 % en 2006.

D'autre part, les exportations brésiliennes de mangue stagnent entre 110 000 et 115 000 tonnes par an. Seule la mauvaise campagne du Pérou en 2008 a permis au Brésil de dépasser ce seuil avec une réalisation de 133 000 tonnes. Cette situation fait apparaître aussi que le Brésil n'exporte plus que 9.2 % du total de sa production contre 13 % il y a cinq ans.

Il semblerait qu'une restructuration de la production par la voie du marché soit en cours. Les résultats économiques ont été négatifs ou médiocres ces dernières années pour les exportateurs et en particulier pour les petits et moyens producteurs. Au début des années 2000, la course aux volumes expédiés, notamment concentrés entre septembre et novembre, a entraîné une importante chute du prix de vente. Deux autres paramètres ont aussi eu un impact très négatif sur les retours économiques. D'une part, le real brésilien s'est fortement apprécié face au dollar et à l'euro. D'autre part, les coûts de production ont augmenté, notamment à cause de la hausse des prix des intrants agricoles. Parallèlement, la politique d'augmentation du pou-

voir d'achat soutenue par le gouvernement a provoqué une hausse des salaires. Les coûts de production du Brésil sont plus élevés que ceux de ses principaux concurrents que sont le Mexique, le Pérou et l'Équateur.

Les conséquences de cette crise sont multiples. Le manque de moyens financiers pour mettre en place la production de mangue (en raison des aspects signalés précédemment) et le manque d'avances du secteur de l'importation ont provoqué un abandon partiel ou total de la production et même la faillite d'un certain nombre d'exploitations et d'entreprises qui en pleine crise financière se sont trouvées dans l'impossibilité de rembourser les crédits engagés.

D'autre part, les producteurs s'intéressent davantage aujourd'hui au vaste marché intérieur qui devient plus attractif du fait de l'augmentation du pouvoir d'achat, du plus grand dynamisme de l'emploi et de la croissance de l'économie brésilienne. Celle-ci favorise grandement la consommation des produits alimentaires et notamment celle des fruits comme le raisin sans pépins ou les variétés de mangue jusqu'alors réservées exclusivement à l'exportation. Ainsi, le marché interne a absorbé les deux tiers de la production en 2009.

On note aussi une diversification des variétés proposées à l'export, la Kent et la Palmer réduisant la part de la Tommy Atkins. Cette déconcentration de la production, orientée jusque-là sur les mois de septembre à novembre, permet de fluidifier les flux à l'exportation. Les mangues brésiliennes sont présentes sur le marché européen presque toute l'année, grâce en grande partie aux améliorations techniques, à la conduite des plantations et à la production réalisée dans d'autres régions complémentaires qui désormais visent à la fois l'exportation et le marché intérieur ■

**Luiz Andrea Favero**

lfavero@uol.com.br

Docteur en Économie Rurale

Professeur Chercheur à l'Université

fédérale rurale du Pernambuco

Spécialisé dans les marchés mondiaux de fruits et légumes frais

En collaboration avec Maria Rosângela Barbosa da Silva

et Fábio de Oliveira Medeiros



Keitt



Haden



© Henri Vannière

# LA SELECTION DE LA MANGUE



“ Nous cherchons pour vous les meilleures origines, marques et variétés pour vous garantir les meilleures ventes tout au long de l'année ”

*Gabriel Burunat*





Fiche pays producteur

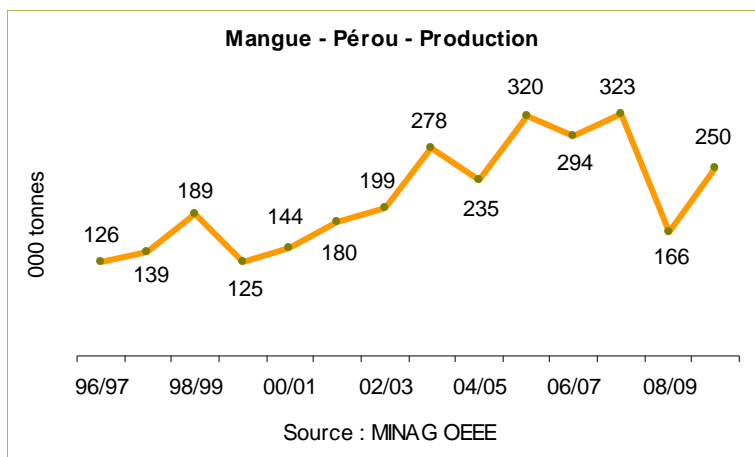
## La mangue au Pérou

par Eric Imbert

Bénéficiant de conditions pédoclimatiques originales favorables et d'un créneau de contre-saison porteur sur le marché international, la filière mangue péruvienne s'est rapidement développée grâce à l'export vers les Etats-Unis et l'Europe durant les années 90 et 2000. Elle s'est hissée parmi les cinq premiers exportateurs mondiaux, avec des volumes dépassant les 100 000 t. Face à une baisse de rentabilité due à une concurrence internationale plus âpre, la filière cherche des relais de croissance en diversifiant ses marchés et travaille au renforcement de son organisation, encore marquée par un grand éclatement tant en amont qu'en aval.

### Localisation

La quasi-totalité des 24 000 hectares de manguiers du pays se concentre à l'extrême nord de la bande côtière comprise entre l'océan Pacifique et la cordillère des Andes. Le climat particulier, à la fois chaud et sec, qui prévaut dans cette région septentrionale permet de produire des mangues de qualité tout en limitant l'incidence de certains problèmes sanitaires comme l'antracnose. Le département de Piura regroupe à lui seul près des deux tiers des surfaces. Le périmètre irrigué de la vallée de San Lorenzo, créé dans les années 60 dans ce désert caractéristique du littoral péruvien grâce aux eaux du fleuve Piura, constitue le cœur du verger du pays (district de Tambogrande). Le reste des plantations de ce département se situe dans la vallée du fleuve Chira (district de Sullana) et dans l'Alto Piura (petits producteurs du district de Chulucanos). Le département de Lambayeque abrite environ 15 % des surfaces, principalement autour de Olmos et surtout Motupe. Le reste du verger se situe dans les départements de Ancash (Casma), de Lima (vallée de Huaral), Cajamarca et Ucayali. Les systèmes de production sont hétérogènes et vont de la très petite exploitation (minifundio) au verger industriel, environ 90 % des 14 500 producteurs du pays disposant de surfaces inférieures à 10 ha. La présence de la mouche des fruits est une contrainte forte pour accéder à certains marchés. Par ailleurs, les aléas climatiques liés aux phénomènes El Niño et La Niña provoquent des chutes sporadiques de production.



### Production

La production est restée modérée et principalement constituée de cultivars autochtones destinés au marché local jusqu'au début des années 90. L'ouverture des frontières des Etats-Unis en 1992, après l'agrément par l'APHIS (autorité phytosanitaire américaine) du protocole hydro-thermique de désinsectisation, a donné une impulsion décisive à la filière. De nouvelles plantations de variétés monoembryonnées greffées comme Kent, Haden ou Tommy Atkins ont été mises en place, notamment dans la vallée de San Lorenzo, pour alimenter la demande en mangue de contre-saison des Etats-Unis et de l'UE. La production nationale est passée d'environ 60 000 à 70 000 t au début des années 90 à plus de 300 000 t en 2006. Cependant, la baisse de la rentabilité de la culture depuis le milieu des années 2000 a mis fin au mouvement de croissance du verger. La concurrence s'est accrue sur le marché international (Equateur, Brésil). Par ailleurs, la grande hétérogénéité des structures de production est un point faible, tant en termes de qualité que d'organisation de marché. Cinq associations, notamment l'APEM et PROMANGO, appuient la filière et travaillent à fédérer les producteurs.

puis le milieu des années 2000 a mis fin au mouvement de croissance du verger. La concurrence s'est accrue sur le marché international (Equateur, Brésil). Par ailleurs, la grande hétérogénéité des structures de production est un point faible, tant en termes de qualité que d'organisation de marché. Cinq associations, notamment l'APEM et PROMANGO, appuient la filière et travaillent à fédérer les producteurs.

## Calendrier et variétés

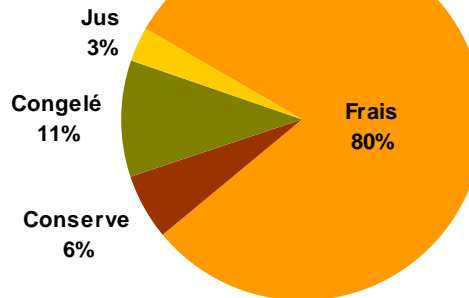
La Kent domine largement la production et représente près de 90 % des exportations. Les variétés Haden, Tommy Atkins, Keitt et Edward complètent l'offre export. Les variétés locales, comme Criollo de Chulucanas ou Chato et Rosado de Ica, sont principalement destinées à la transformation. La saison s'étend de la toute fin novembre à début mars, l'essentiel des volumes étant exporté entre mi-décembre et début février. Les zones les plus septentrionales sont les plus chaudes et les plus précoces.

Mangue — Pérou — Calendrier d'exportation

	N	D	J	F	M
Piura					
Lambayeque					
Ancash					



Mangue - Pérou  
Exportations par  
type de produit



Source : Promperu

## Débouchés

L'exportation en frais absorbe 25 à 30 % de la production. Le reste des volumes est commercialisé localement ou transformé. Le Pérou est aussi un acteur important sur le marché international du jus (environ 3 000 t/an), des conserves (4 000 à 5 000 t/an) et des mangues congelées IQF (environ 20 000 t/an).

 **CAMPOSOL**

www.camposol.com.pe

*At CAMPOSOL it's always spring.  
Always fresh and always tasty.  
Enjoy the Mango....!*

camposol fresh

Niederlande / Transportweg 23 / 2676 LM Maasdijk  
Tel. + 31-(0) 174 521 016 / Fax : + 31-(0) 174 523 334

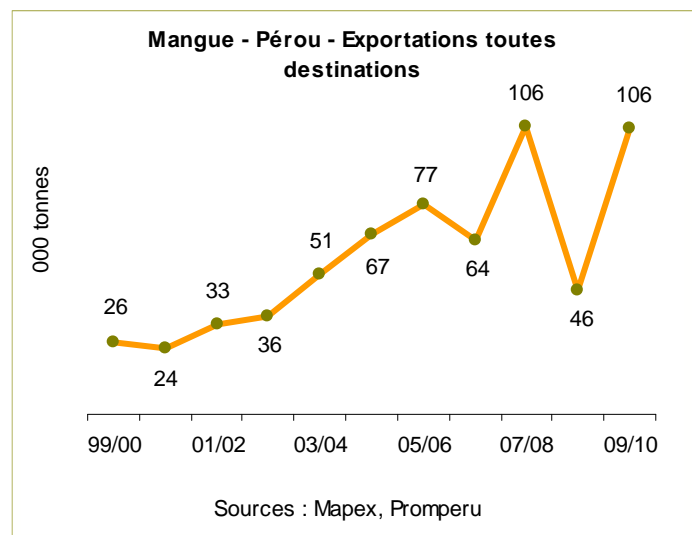
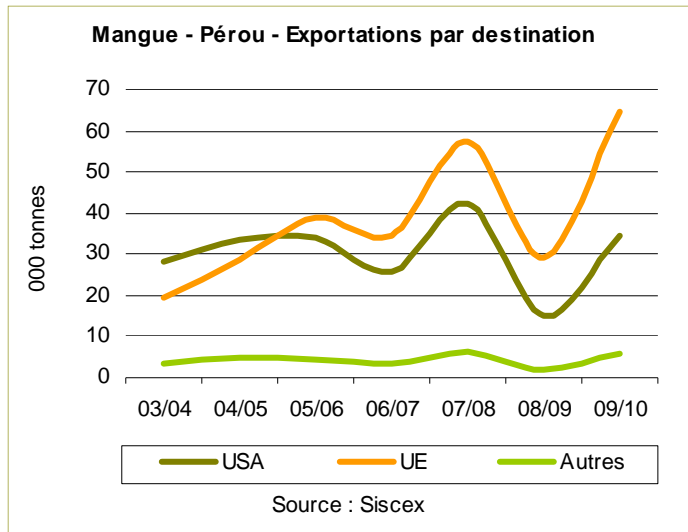
Perú / Francisco Graña 155, Santa Catalina  
Teléfono (+51 1) 621 0800 / Fax (+51 1) 621 0804

## Exportations

Les exportations se sont fortement développées jusqu'en 2007-08, où elles ont dépassé les 100 000 t. Elles se sont maintenues à ce niveau en 2009-10, après une forte chute due à des problèmes climatiques en 2008-09. L'UE est devenue le premier marché de la mangue péruvienne ces dernières campagnes, face à la stagnation de la demande aux Etats-Unis. Environ 90 % des volumes exportés sont issus de la région de Piura, le reste étant aux mains des opérateurs de Ancash, Lima et Lambayeque. Le secteur de l'exportation souffre du même éclatement que celui de la production. Près de 120 exportateurs étaient référencés en 2009-10 (19 stations de conditionnement, dont 9 agréées par l'APHIS), les 5 premiers contrôlant environ 35 % des volumes. En aval, pas moins de 234 importateurs travaillaient le produit durant cette même campagne, généralement à la commission. La filière est parvenue à ouvrir de nouveaux marchés de diversification ces dernières années, grâce notamment au travail de l'APEM et du SENASA, autorité phytosanitaire péruvienne (protocoles sanitaires mis en place avec le Mexique, la Chine, le Japon, la Nouvelle-Zélande et le Chili). Les envois vers ces nouveaux pays clients sont en croissance, mais demeurent modérés (5 000 t en 2009-10). Par ailleurs, d'autres segments de marché ont aussi été développés (fair trade et bio).

Mangue — Pérou — Exportations par opérateurs en 2010	
Sunshine Export	13 %
Camposol SA	7 %
Perishable de Frutierrez Latinoamerican	6 %
Dominus SAC	5 %
Sociedad Empacadora de Frutos Tropicales	4 %
Sociedad Agricola Frontera del Peru	4 %

Source : Promperu



## Logistique

La grande majorité des fruits est exportée par voie maritime depuis le port de Païta, situé à proximité de Piura et à 3 heures de route de Lambayeque. Quelques volumes sont aussi expédiés depuis le port de Callao, près de Lima (un peu moins de 10 % des envois en 2009). L'Europe est desservie en un peu moins de 20 jours. Le principal point d'entrée est Rotterdam (85 % des arrivages en 2009), suivi de loin par Tilbury et Alge-siras. Le temps de transport pour les Etats-Unis est d'environ une dizaine de jours pour la côte Ouest (port de Los Angeles) et pour la côte Est (ports de Miami, Philadelphie, New York).

Mangue — Pérou — Répartition des exportations par port de sortie	
Piura	90 %
Callao	8 %

Source : Promperu 2010

Les envois par avion ont représenté entre 2 et 6 % des exportations totales en 2008 et 2009. Ils sont principalement destinés aux aéroports de Newark aux Etats-Unis et Charles de Gaulle en France.



## Mangue de Côte d'Ivoire

### Bilan 2010 et perspectives 2011

La campagne 2010 a apporté un peu d'espoir à la filière mangue de Côte d'Ivoire. Une campagne enfin positive, faisant suite à des années extrêmement difficiles ayant engendré des pertes considérables pour les opérateurs. Ces améliorations seront-elles au rendez-vous lors de la campagne qui s'annonce ?

#### Une qualité mieux maîtrisée

En 2010, la production a été précoce. Les récoltes ont démarré début avril et les conditions météorologiques ont été bien meilleures qu'en 2009. En effet, les pluies ont commencé deux semaines plus tard, permettant de meilleures conditions de récolte et repoussant le développement d'antracnose et de piqûres de mouches.

Les exportateurs, prenant en compte ces phénomènes qualitatifs, ont rapidement arrêté les expéditions début mai, ce qui n'avait pas été le cas en 2009. La campagne s'est donc concentrée sur les quatre premières semaines de récolte, entraînant par la suite des problèmes d'approvisionnement du marché européen début juin.

La campagne 2010 a prouvé qu'il est extrêmement difficile d'exporter de la Kent à partir de la mi-mai et que les exportateurs en sont bien conscients. En effet, hormis les risques fongiques et phytosanitaires, la surmaturité de cette variété ne permet plus son expédition vers l'Europe dans des conditions optimales.

Le démarrage de la campagne, bien que précoce, a été retardé de plus d'une semaine par rapport au stade de maturité propice aux exportations par bateau. La récolte aurait effectivement pu démarrer fin mars. Deux facteurs peuvent expliquer ce

phénomène : les programmes d'exportation d'Amélie en cours et l'attente d'un stade de maturité plus avancé pour l'expédition de Kent par avion. Ainsi, dès le début de la campagne, des problèmes de surmaturité des fruits expédiés par voie maritime ont contrarié les intérêts des producteurs et des exportateurs.

A la veille d'une nouvelle campagne, il serait certainement souhaitable que ce problème soit réglé, car il dépend principalement de la volonté des exportateurs de déclencher les récoltes en conformité avec les bons points de coupe.

Ce phénomène de surmaturité a été amplifié par des conditions de travail difficiles dans les stations de conditionnement, sujettes à des coupures intempestives d'alimentation électrique. Les lots récoltés ont parfois subi une attente importante avant d'être usinés et mis en froid.

Les exportations de mangue par avion, quant à elles, ont été perturbées pendant une semaine suite à la suspension des vols due aux émanations du volcan islandais.

Globalement, les mangues de Côte d'Ivoire, grâce à une meilleure maîtrise de la qualité (coloration, calibre, qualité gustative, etc.) et à leur régularité au cours de la campagne d'exportation, maintiennent leur place de leader sur les marchés européens.

#### Stabilisation des volumes

Près de 12 000 tonnes de mangue ont été exportées en 2010, des volumes approximativement similaires à ceux de 2009. Cette tendance à la stabilisation des volumes devrait se poursuivre en 2011.

Cette année, la configuration de la production de mangue en Côte d'Ivoire est semblable à celle de 2010. En effet, les premières floraisons ont démarré vers le 10 décembre et les récoltes pourraient commencer fin mars, avec des volumes importants. La deuxième floraison est également consécutive. Pas de souci majeur sur la production ivoirienne qui s'annonce abondante.



Mangue — Afrique de l'Ouest — Nombre de conteneurs 40* <sup>*</sup> exportés à partir du port d'Abidjan		
Origine	2009	2010
Côte d'Ivoire	528	522
Mali	135	130
Burkina Faso	89	135
<b>Total</b>	<b>752</b>	<b>787</b>

\*un conteneur correspond à environ 22 tonnes de mangue / Source : Bolloré Africa Logistiques Abidjan

Toutefois, les opérateurs devront être vigilants pour démarrer les récoltes à temps et arrêter les exportations dès les premières pluies, comme ce fut le cas en 2010.

En effet, certains auraient tendance à penser qu'il faut continuer à expédier pour faire face à une demande du marché européen au cours du mois de juin. Mais, la prise en compte des problèmes qualitatifs devrait être un frein au développement des expéditions à la mi-mai. Garantir aux acheteurs une qualité optimale des mangues de Côte d'Ivoire, tel devrait être l'objectif premier des expéditeurs et distributeurs.

La production ivoirienne, grâce à l'entrée en production des nouvelles plantations, devrait être meilleure en calibre et coloration.

L'augmentation des quantités exportées n'est plus de mise. Les exportateurs comme les producteurs recherchent des prix minimum garantis pouvant leur permettre un développement cohérent de leurs entreprises et plantations.

### Quelques inquiétudes à lever

Malgré une situation politique extrêmement complexe, les mangues de Côte d'Ivoire seront bel et bien présentes cette année sur les marchés européens.

Mais il est clair que les coûts de revient devraient subir une augmentation significative, notamment liée au coût des intrants (carton, fret, logistique) et au contexte politique qui ne permettra certainement pas la levée des taxes élevées payées dans la zone de production.

Quant à la logistique d'exportation via le rail depuis la zone de production jusqu'au port d'Abidjan puis vers l'Europe, elle ne devrait pas subir d'entraves à son bon fonctionnement ■

Alexis Moulin



### La menace de la bactériose du manguier

Observée pour la première fois en Afrique de l'Ouest, la bactériose du manguier due à *Xanthomonas citri* menace tous les bassins de production de la région.

La bactériose du manguier, jusqu'alors seulement présente en Afrique australe et de l'Est, a récemment été observée pour la première fois en Afrique de l'Ouest. Des échantillons porteurs de *Xanthomonas citri* pv. *mangiferae indicae* ont été découverts au Ghana, au Burkina Faso (Bobo-Dioulasso, Banfora et Orodara) et au Mali (régions de Bougouni, Koulikoro et Sikasso). Des études en cours au CIRAD montrent que les souches du Mali, du Ghana et du Burkina Faso sont génétiquement proches.

Cette bactériose attaque les différents organes aériens de la plante, provoquant des taches noires avec un aspect de croûte sur les feuilles et les fruits. Des chancres sur rameaux et troncs peuvent être observés. Des attaques sévères entraînent la chute des feuilles et des fruits. Les dégâts s'intensifient pendant la saison des pluies au cours de laquelle les bactéries sont naturellement disséminées par la pluie et le vent et causent de nouvelles infections. La dissémination sur de longues distances est associée aux activités humaines par le transport de matériel végétal infecté.

En vergers, la lutte est très difficile. On ne peut qu'utiliser des méthodes prophylactiques (taille des organes atteints) et protéger les arbres et les fruits à l'aide de produits de contact à base de cuivre. Mais l'efficacité de ces techniques est assez douteuse. La seule méthode vraiment efficace est la prévention : éviter que la maladie soit introduite dans le pays et, lorsqu'elle est détectée peu après son introduction, l'éradiquer dans la zone atteinte. L'émergence de cette bactériose menace tous les bassins de production d'Afrique de l'Ouest.

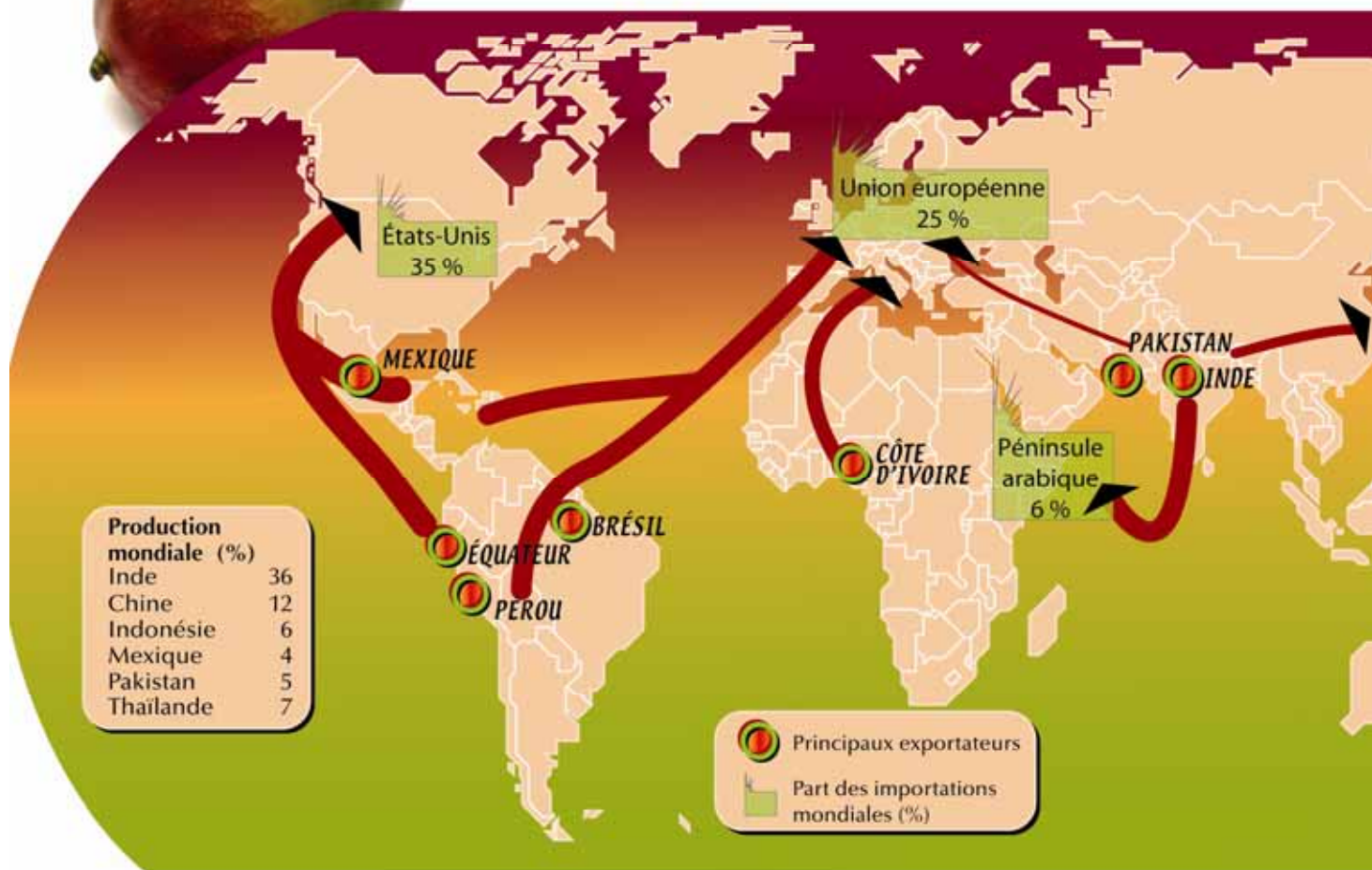
Le chancre asiatique des agrumes, dû à une autre espèce de *Xanthomonas citri* (*Xanthomonas citri* pv. *citri*) a aussi fait son apparition dans la région.

Source : lettre d'information COLEACP - CIRAD n°10, novembre 2010



# Mangue...

une production de 34 000 000 tonnes  
et un commerce de 950 000 tonnes



Mangue (et goyave) — Importations des Etats-Unis

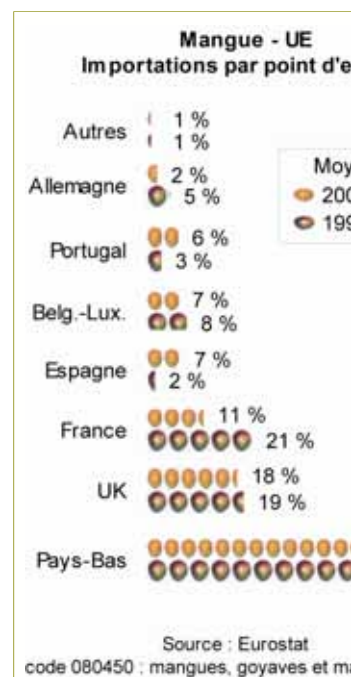
tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Total</b>	<b>239 051</b>	<b>240 278</b>	<b>266 280</b>	<b>282 360</b>	<b>281 658</b>	<b>267 017</b>	<b>298 088</b>	<b>303 562</b>	<b>305 958</b>	<b>295 653</b>	<b>332 095</b>
Mexique	166 767	156 548	164 193	173 630	174 799	159 550	181 163	185 279	182 754	186 807	221 945
Pérou	12 297	15 553	20 515	20 582	30 334	29 854	33 614	29 193	38 323	17 316	32 175
Equateur	20 428	19 797	21 602	27 350	25 036	24 083	31 070	31 250	24 682	35 304	25 650
Brésil	16 984	26 937	36 040	39 034	27 187	26 144	23 088	24 679	25 774	23 193	24 407
Guatemala	8 284	10 314	9 550	8 259	8 775	9 317	9 131	12 881	14 919	14 706	12 679
Haïti	10 159	5 878	8 376	6 070	8 065	9 391	10 266	8 681	8 274	9 014	6 502
Philippines	151	514	1 315	2 166	2 877	3 620	2 974	3 545	3 268	2 996	2 815
Autres	3 981	4 738	4 690	5 270	4 585	5 061	6 782	8 053	7 964	6 318	5 922

Source : douanes US (code 080450)

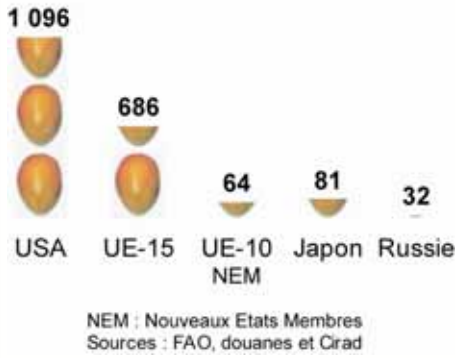
Mangue (et goyave, mangoustan) — Importations du Japon

tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Total</b>	<b>9 627</b>	<b>8 901</b>	<b>8 875</b>	<b>10 307</b>	<b>12 336</b>	<b>12 139</b>	<b>12 383</b>	<b>12 389</b>	<b>11 589</b>	<b>11 103</b>	<b>10 391</b>
Mexique	3 155	2 445	2 178	2 342	2 908	3 587	4 329	5 386	5 260	5 050	3 974
Philippines	5 618	5 397	5 601	6 746	7 303	6 274	5 443	3 797	3 070	2 720	2 834
Thaïlande	194	460	487	621	901	955	1 099	1 566	1 482	1 407	1 520
Taiwan	101	109	123	75	505	476	444	781	851	990	995
Brésil	0	0	0	0	0	250	403	445	316	395	571
Etats-Unis	258	153	153	149	244	253	317	57	285	286	277
Australie	301	318	330	370	475	343	338	268	233	187	124
Inde	0	0	0	0	0	0	9	88	73	27	10
Autres	0	19	2	5	0	1	1	0		41	86

Source : douanes japonaises (code 080450019)



**Mangue**  
Consommation par habitant (g/an)



Mangue (et goyave, mangoustan) Production mondiale	
2009	tonnes
<b>Monde</b>	<b>33 700 000</b>
Inde	12 300 000
Chine	4 176 716
Thaïlande	2 469 814
Indonésie	2 150 000
Pakistan	1 753 686
Mexique	1 505 367
Brésil	1 272 180
Bangladesh	802 750
Philippines	771 441
Nigeria	734 000
Egypte	450 000
Yémen	404 573
Kenya	384 461
Vietnam	370 000
Cuba	354 200

Mangue (et goyave, mangoustan) Exportations mondiales	
2009	tonnes
<b>Monde</b>	<b>950 000</b>
Mexique	270 000
Thaïlande	144 079
Brésil	124 844
Pérou	105 684
Pakistan	81 450
Inde	74 460
Equateur	38 511
Philippines	21 637
Yémen	18 950
Guatemala	14 000
Israël	11 500
Côte d'Ivoire	11 500
Indonésie	11 585
Kenya	8 977
Espagne	8 000

Mangue (et goyave, mangoustan) Importations mondiales	
2010	tonnes
<b>Monde</b>	<b>950 000</b>
Etats-Unis	332 095
UE-27, dont	242 452
Pays-Bas	134 512
Royaume-Uni	35 318
Espagne	21 345
France	12 859
Portugal	12 174
Belgique	11 972
Chine	125 000
Canada	41 544
Malaisie	40 676
Arabie saoudite	38 583
Singapour	21 485
Oman	19 407
Japon	10 391

Source : FAO

Mangue — Calendrier d'approvisionnement de l'UE — Principales origines													
		J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Pérou	Kent												
Brésil	Tommy Atkins												
	Kent												
Afr. de l'Ouest	Kent												
	Keitt												
Sénégal	Kent												
Israël	Tommy Atkins												
	Kent												
	Keitt												
Espagne	Osteen												
	Kent												

Mangue (et goyave, mangoustan) — Importations de l'UE — Principaux pays fournisseurs

tonnes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
<b>Total extra-UE, dont</b>	<b>119 364</b>	<b>135 593</b>	<b>134 992</b>	<b>175 544</b>	<b>163 938</b>	<b>187 932</b>	<b>212 713</b>	<b>211 944</b>	<b>231 628</b>	<b>198 878</b>	<b>224 974</b>
Brésil	39 636	60 338	63 804	89 942	69 838	82 293	84 858	83 025	96 870	80 670	92 880
Pérou	9 304	7 749	10 760	15 356	20 054	26 394	41 027	36 854	50 756	36 270	60 129
Côte d'Ivoire	10 306	10 842	11 147	7 176	11 428	9 856	14 428	14 706	11 250	11 680	11 129
Israël	8 454	6 595	4 117	8 646	8 285	12 916	11 349	15 006	12 743	12 998	10 679
Pakistan	7 094	8 750	6 263	8 680	10 940	12 307	10 120	13 225	12 941	12 916	10 595
Mexique	3 648	2 117	2 569	2 301	2 574	565	1 764	2 680	1 674	1 596	4 938
Etats-Unis	10 314	6 731	6 944	7 370	7 620	6 894	5 971	7 404	7 516	5 535	4 744
Rép. dominicaine	583	690	748	616	1 228	1 591	1 618	2 767	4 307	4 186	4 302
Mali	1 141	886	708	947	2 096	2 560	3 477	4 317	4 902	3 480	3 672
Costa Rica	3 092	1 734	1 852	2 636	4 006	6 271	7 545	4 664	5 360	5 685	3 452
Burkina Faso	182	338	260	770	928	1 164	2 152	3 191	2 406	1 988	3 304
Inde	1 746	2 625	1 077	930	915	1 722	2 472	2 428	2 577	2 472	3 116
Sénégal	618	822	1 650	2 067	2 810	3 011	7 088	4 702	6 034	6 240	2 656
<b>Total intra-UE, dont</b>	<b>65 422</b>	<b>57 490</b>	<b>66 515</b>	<b>73 865</b>	<b>81 882</b>	<b>104 025</b>	<b>110 602</b>	<b>126 768</b>	<b>131 314</b>	<b>112 843</b>	<b>134 771</b>
Pays-Bas	37 171	34 325	37 798	42 275	48 504	60 019	63 529	74 018	81 516	64 279	74 141
France	9 685	9 233	11 107	11 043	11 038	14 977	16 039	17 499	14 419	10 162	20 171
Espagne	7 985	5 596	6 969	6 432	8 008	12 855	12 301	14 348	12 628	14 918	17 478
Allemagne	3 715	3 490	4 168	7 476	6 818	7 556	7 539	7 053	10 031	7 605	8 381
Belgique	5 258	3 270	4 174	4 542	3 959	3 559	6 597	9 344	7 683	6 776	7 551
Italie	423	280	916	554	603	808	749	1 023	1 034	5 139	2 732
Royaume-Uni	597	523	611	762	1 551	1 132	1 883	1 275	804	1 588	1 288

\* 2010 : données provisoires / Source : Eurostat (code 080450 mangue, goyave, mangoustan)

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



Développement fongique  
type anthracnose



Larves de mouches des fruits





Brûlure de soleil



Fruit déformé



Décolorations dues aux cochenilles



Blessures dues aux frottements  
causés par le vent



Brûlure de sève après récolte



Coulures de sève après récolte



Pourriture pédonculaire



Développement fongique



Surmaturité



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

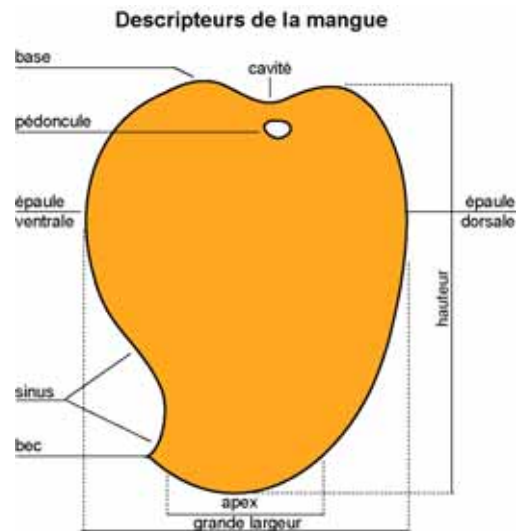


Photos © Pierre Gerbaud



## Les principales variétés de mangue

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 XXème siècle, à partir d'hybridations multiples utilisant des géniteurs de ces deux familles. Les fruits exportés sont généralement issus de plants greffés.



D'après « Le manguier » de F. de Laroussilhe, éd. Maisonneuve et Larose

### 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
<b>Zone de diversification</b>	Inde, Pakistan	Birmanie, Malaisie, Philippines
<b>Graine</b>	Mono-embryonnée	Poly-embryonnée
<b>Forme</b>	Arrondie à ovoïde	Allongée, à section cylindrique ou aplatie
<b>Couleur de l'épiderme</b>	Jaune à orange, parfois taché de pourpre	Vert à vert jaunâtre, pourpre absent
<b>Goût</b>	Prononcé, note de térébenthine	Moins prononcé
<b>Remarque</b>	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. Prune 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 prune 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 prune lavande.

**Chair** : orange à jaune foncé. Saveur fruitée et riche. Texture fondante avec un nombre important de fibres, peu gênantes en raison de leur finesse.

**Noyau** : 7 à 8 % du poids total du fruit.

**Poids moyen** : 510 g à 2 kg

Sélectionnée en 1939 en Floride à partir d'un semis de Mulgoba, elle a des rendements élevés et réguliers. La coloration rougeâtre, qui apparaît très tôt et avant que le fruit ne soit mûr, peut provoquer des problèmes d'appréciation de la maturité, qui peut être renforcée par un passage en chambre de mûrissage. Variété de fin de saison de la plupart des origines, elle permet d'allonger les campagnes d'exportation. Moins appréciée que la Kent, elle trouve malgré tout une place de plus en plus importante dans les périodes de soudure d'approvisionnement entre origines.



## Osteen

**Forme** : oblongue, avec une base arrondie. Apex arrondi, présentant parfois un petit bec.

**Épiderme** : épais et peu adhérent. Couleur de base pourpre violacé, avec quelques reflets mauve lavande. Présence de lenticelles blanches.

**Chair** : ferme, juteuse et de couleur jaune citron. Très bonne qualité, peu fibreuse.

**Noyau** : long et plat.

**Poids moyen** : 500 à 800 g

L'Osteen est une variété floridienne, sélectionnée en 1935 à partir d'un semis de Haden. Elle reste peu développée au niveau mondial malgré des caractéristiques commerciales intéressantes. Elle est devenue plus visible sur le marché communautaire depuis le début des années 2000, car elle représente la majeure partie de la production espagnole.



## Haden

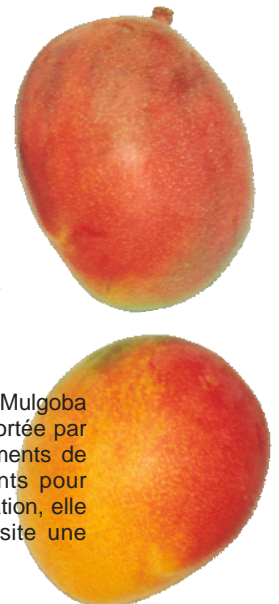
**Forme** : ovale à cordiforme arrondi. Épaule ventrale plus large et un peu plus haute que l'épaule dorsale. Apex largement arrondi.

**Épiderme** : couleur rouge foncé sur la plus grande partie de la surface, avec de nombreuses lenticelles blanc-jaune.

**Chair** : jaune orange, pratiquement sans fibres. Goût agréable et un peu acidulé.

**Poids moyen** : 510 à 680 g

Variété obtenue à partir d'un semis de Mulgoba en 1902. Presque exclusivement transportée par avion, elle complète les approvisionnements de mangue Kent lorsqu'ils sont insuffisants pour satisfaire la demande. De belle présentation, elle a la réputation d'être fragile et nécessite une commercialisation rapide.



## Valencia Pride

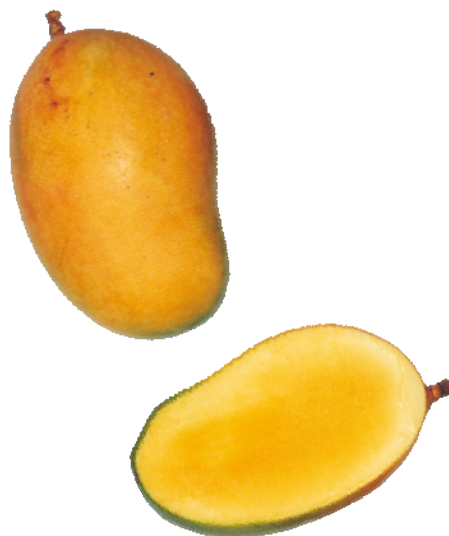
**Forme** : elliptique. Apex arrondi, bec apical de grande taille.

**Épiderme** : relativement fin, mais se détachant assez bien. Couleur de base jaune-vert, avec une large surface rouge à pourpre. Présence de lenticelles jaunes.

**Chair** : jaune profond. Aromatique et pratiquement sans fibres.

**Poids moyen** : 600 à 900 g

Variété obtenue à partir d'un semis de Haden en Floride en 1941. Fruits très allongés, plutôt gros, d'une couleur et d'une forme attrayantes. Productivité d'un bon niveau. Venant principalement d'Afrique de l'Ouest, elle a longtemps permis une diversification variétale en début de campagne lorsque les envois étaient surtout composés d'Amélie. Sa coloration attractive constituait une alternative. Peu à peu adoptée par une partie des consommateurs, elle représente aujourd'hui une part de marché en voie de consolidation dans la gamme des variétés avion.



# Prix de gros en Europe

## Janvier 2011

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE	GHANA	kg			2.00			
			VICTORIA	AFRIQUE DU SUD	Carton	11.60			11.25	
				MAURICE	Carton		11.50		12.75	
				MAURICE	kg			3.30		
				REUNION	kg			3.80		
	Bateau	MD-2	COSTA RICA	Carton	9.25	8.63	7.75	6.50	11.54	
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton			14.40			
			REP. DOMINICAINE	Carton			12.00			
	Bateau	ARAD FUERTE	ISRAEL	Carton				4.75		
			ISRAEL	Carton	5.00		4.87	4.75		
			KENYA	Carton			4.00		5.22	
		HASS	CHILI	Carton			7.88			
			ISRAEL	Carton	8.50		8.00	8.50	7.51	
			ISRAEL	Carton	5.38	5.00	4.88	4.85		
Camion	HASS	ESPAGNE	Carton	8.50		7.63	8.50			
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg			7.19			
			EQUATEUR	kg				5.17		
		ROUGE	EQUATEUR	kg				4.88		
	Bateau	PETITE	EQUATEUR	kg		3.30	1.75			
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg		4.67	4.77	4.28		
	Bateau		MALAISIE	kg				3.22		
CHAYOTE	Avion		COSTA RICA	kg		1.53	1.40	1.25		
DATTE	Bateau	MEDJOOOL	AFRIQUE DU SUD	kg		7.90				
			ISRAEL	kg	7.20		7.88	7.75		
		NON DETERMINE	TUNISIE	kg				1.77		
EDDOE	Bateau		BRESIL	kg			1.40	1.50		
			CHINE	kg			1.40			
			COSTA RICA	kg		2.08				
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg	1.92		2.00	2.38		
			CHINE	kg			1.81	1.68	2.35	
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg			5.00	5.83		
			THAILANDE	kg		6.75				
GRENADILLE	Avion	JAUNE NON DETERMINE VIOLETTE	COLOMBIE	kg		6.75		7.75		
			COLOMBIE	kg	5.38			5.38		
			AFRIQUE DU SUD	kg	6.50		7.00	4.75		
			KENYA	kg		4.75		4.75		
			VIETNAM	kg				7.50		
			ZIMBABWE	kg	5.38	4.75	5.50	4.75		
IGNAME	Avion		BRESIL	kg			2.60			
	Bateau		GHANA	kg			1.25	1.25		
KAKI	Bateau		ISRAEL	kg	2.39		2.60	2.10		
KUMQUAT	Avion		ISRAEL	kg	3.50	3.90	4.50	3.75	3.19	
LIME	Avion		MEXIQUE	kg			4.35			
	Bateau		BRESIL	kg	2.11		2.99	2.94	3.24	
			MEXIQUE	kg			3.78			

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
LITCHI	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg	2.50		2.90	2.63	
	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg	1.38	2.78			2.35
			MADAGASCAR	kg	0.88		1.00	1.25	
MANGOUSTAN	Avion		COLOMBIE	kg				9.38	
			INDONESIE	kg				8.69	
			THAILANDE	kg			9.50	8.00	
MANGUE	Avion	KENT	BRESIL	kg			4.50	4.00	
			PEROU	kg			4.80		
	Bateau	NAM DOK MAI PALMER ATKINS HADEN KENT	THAILANDE	kg				7.90	
			BRESIL	kg	3.38				
			BRESIL	kg	1.19			1.19	
			BRESIL	kg				1.13	
			BRESIL	kg			1.63	1.19	
			EQUATEUR	kg		0.96			
PEROU	kg	0.90	0.98	1.20		1.09			
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg		1.32	1.20	1.06	
MELON	Bateau	CANTALOUPE	BRESIL	kg	1.70			1.90	
			HONDURAS	kg	1.70				
		CHARENTAIS GALIA	BRESIL	kg				1.95	
			BRESIL	kg	1.50				
		HONEY DEW	HONDURAS	kg	1.50			1.65	
			BRESIL	kg					1.02
NOIX DE COCO	Bateau		COSTA RICA	Sac				15.50	
			COTE D'IVOIRE	Sac		11.00	6.53	11.33	
			REP. DOMINICAINE	Sac				17.50	
			SRI LANKA	Sac				17.50	
PAPAYE	Avion	FORMOSA NON DETERMINE	BRESIL	kg	3.11			3.28	
			BRESIL	kg			3.20	3.25	
	Bateau		THAILANDE	kg				4.69	
			BRESIL	kg				1.63	
			EQUATEUR	kg	1.71	1.93		1.63	1.30
PATATE DOUCE	Bateau		BRESIL	kg				1.35	
			EGYPTE	kg			1.18	0.87	
			ISRAEL	kg	1.42		1.42		1.64
PHYSALIS	Avion		COLOMBIE	kg				7.09	
	Bateau		COLOMBIE	kg	4.90	5.67	6.67	5.11	
PITAHAYA	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg				9.00	
			VIETNAM	kg			9.00		
		ROUGE	EQUATEUR	kg				8.00	
			THAILANDE	kg	5.83				
			VIETNAM	kg		5.60		6.34	
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.08	1.05	
			EQUATEUR	kg			1.25		
RAMBOUTAN	Avion		INDONESIE	kg				7.50	
			VIETNAM	kg		7.25	9.25	7.63	
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg		5.80		6.40	

Note : selon calibre

Ces prix ont été calculés à partir d'informations mensuelles transmises par le Market News Service du Centre de Commerce International de l'ONU à Genève. Market News Service (MNS), Centre du Commerce International, CNUCED/OMC (CCI), Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse  
T. 41 (22) 730 01 11 / F. 41 (22) 730 09 06

# SUPPLY OF IRRIGATION MATERIALS IN CDC BANANA PROJECTS

## EU ATF 2007 AND CDC 2011 BUDGET



The General Manager, Cameroon Development Corporation (CDC), launches an International Tender for the supply of Irrigation Equipment and Materials for its Banana Sector. The activity will be undertaken in Mafanja 1 and Mafanja 2 under Tiko Banana Project and Ekona under Banana Expansion Project.

The activity is funded jointly by the European Union – Budget line B/21.06.05 Financial and Technical Assistance to the Banana Sector Convention No. B- 21.06.05/856/02 and CDC 2011 Budget.

The documents for the invitation to tender can be obtained from the following address:

**GENERAL MANAGER,  
CAMEROON DEVELOPEMNT CORPORATION, CDC,  
Head Office, Bota – Limbe,  
SW – Region, Cameroon.**

The documents for the invitation to tender can also be obtained from the following address:

**[www.cdc-cameroon.com](http://www.cdc-cameroon.com) and [banacdc@yahoo.com](mailto:banacdc@yahoo.com)**

The deadline for submission of tender is:

**12:00 noon – 10 May 2011**

Possible additional information, clarifications/questions shall be published on the CDC website:

**[www.cdc-cameroon.com](http://www.cdc-cameroon.com)**

## Pierre Gerbaud Consultant



Tél : 33 1 46 87 47 41

Mob : 33 6 77 76 11 56

[pierre.gerbaud@hotmail.com](mailto:pierre.gerbaud@hotmail.com)



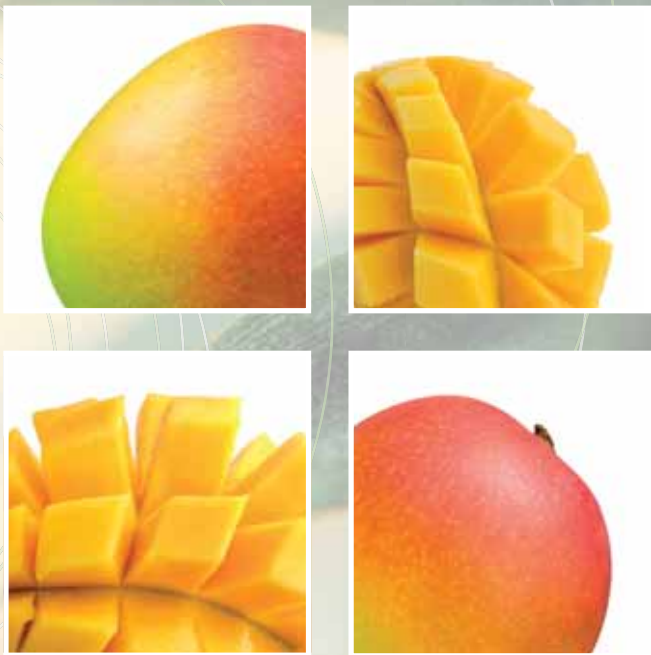
L'information de marché  
au service des professionnels  
des fruits et légumes tropicaux

Des analyses économiques  
indépendantes

Des newsletters hebdomadaires  
spécialisées : litchi, mangue, etc.

Un contrôle qualité

## Growing and delivering fresh produce



Katopé's diversified production base allows to produce and to ship a huge variety of fresh produce throughout the year, including tropical fruits like lychees, mangoes, pineapples and bananas.

All Katopé growers and supply partners are committed to advanced safety, ethical and environmental standards.

**katopé**



*The personal touch*