

Février 2008 - n° 153

# FR *ui* TROP

Version française

**Dossier du mois :  
LA MANGUE**

**Banane  
et environnement**

**Fruits à noyau  
d'importation**

<http://passionfruit.cirad.fr>



# Sw<sup>o</sup>orld<sup>®</sup>

Importateur de fruits  
et légumes exotiques  
et de contre-saison

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

**Siège social :**  
57, rue de la Réunion  
BP119 - 94538 Rungis - France  
Tél. : +33 (0)1 56 34 05 05  
Fax : +33 (0)1 56 34 00 10  
e-mail : [paris@sworld.com](mailto:paris@sworld.com)

**London Office :**  
140 New Cavendish Street  
London W1W 6YE - England  
Tél. : +44 (0)20 7436 2646  
Fax : +44 (0)20 7580 4744  
e-mail : [london@sworld.com](mailto:london@sworld.com)



## 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

Sylviane Morand

## Traducteur

Simon Barnard

## Imprimeur

Imp'Act Imprimerie  
34980 St Gély du Fesc, France

## Deux versions

française et anglaise

## ISSN

Français : 1256-544X  
Anglais : 1256-5458

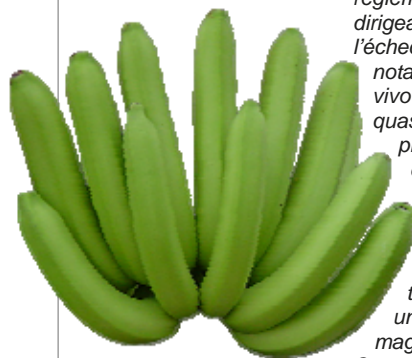
## CPPAP

Français : 0711 E 88281  
Anglais : 0711 R 88282

© Copyright Cirad

## Tarif abonnement annuel

190 euros HT  
11 numéros par an



*L'Allemagne vient de rejoindre la France dans son interdiction de vente à perte au stade détail. Espérons qu'elle dégagera davantage de moyens pour la faire respecter. Dans le cas contraire, la mesure restera de pure forme et rejoindra les très nombreux textes réglementaires non appliqués et autres bonnes intentions. Ainsi, les dirigeants allemands seraient bien inspirés de tirer les conséquences de l'échec français en la matière. Le secteur de l'alimentaire en France, et notamment celui des fruits et légumes, est une sorte de laboratoire in vivo des atteintes à l'interdiction de vente à perte. Les exemples sont quasiment hebdomadaires. Il suffit de feuilleter les épais catalogues de promotion qui encombrant chaque jour nos boîtes aux lettres pour en faire le constat. Le dernier en date nous vient du secteur de la banane, avec un prix de détail totalement hors de proportion par rapport au prix de vente aux différents stades de la filière. Ainsi, une grande enseigne nationale annonce-t-elle la vente de banane, entre le 27 février et le 1<sup>er</sup> mars, à 0.84 euro/kg, toutes taxes comprises. Hormis le fait que ce prix semble bien faible pour un produit acheminé par bateau, mûri et enfin transporté jusqu'aux magasins, il est aussi totalement déconnecté de la conjoncture. Certes, à certaines périodes de l'année, les prix import peuvent tomber extrêmement bas. Mais ce n'est pas le cas ici puisqu'ils sont au beau fixe depuis quelques semaines et affichent des niveaux moyens au dessus de 0.90 euro/kg, hors taxes stade quai de déchargement en Europe. Même si cette enseigne a trouvé un opérateur souhaitant lui faire don de ses coûts de mûrissage et de transport, le compte n'y est toujours pas. Ce n'est pas choquant en soit de voir qu'un opérateur, pour s'attirer les bonnes grâces d'une enseigne, abandonne ses marges, voire un peu plus. Ce qui est navrant dans ce type de comportement, c'est l'effet boule de neige qu'il peut engendrer dans l'ensemble du secteur, alors même que rien dans la conjoncture bananière internationale ne justifie de baisser drastiquement les prix, bien au contraire. Dans un marché ouvert comme celui de l'UE, le pouvoir de destruction est déjà entre les mains des grands distributeurs, pourquoi en plus leur fournir la poudre, la mèche et le détonateur ?*

Denis Loeillet

## Sommaire

### Revue de presse internationale

p. 2 • **Monde** : Prix des jus et pulpes de fruits en Europe

### Le point sur...

- p. 3 • **Banane et environnement**  
Vers une production plus propre à l'horizon dix ans  
*Thierry Lescot & Denis Loeillet*
- p. 5 • **Fruits à noyau d'importation**  
Des opportunités, mais beaucoup de contraintes  
*Cécilia Celeyrette*

### Dossier du mois proposé par Pierre Gerbaud

- p. 11 **Mangue**
- Marché européen : la banalisation guette la mangue
  - Marché européen : au fil de la campagne 2007
  - Bilan de campagne 2007 par origine: une année morose
  - Mangue d'Afrique de l'Ouest : perspectives pour 2008
  - Fiche pays producteur : la Côte d'Ivoire
  - Fiche pays producteur : le Brésil
  - Les principales variétés
  - Défauts de qualité

### Marché européen - Décembre 2007

- p. 36 • Repères
- Banane
  - Avocat
  - Orange
  - Pomelo
  - Petits agrumes
  - Litchi
  - Mangue
  - Ananas
  - Fret maritime

*Eric Imbert, Pierre Gerbaud, Thierry Paqui, Richard Bright*

### Prix de gros en Europe

p. 47 **Décembre 2007**

EURO - 29 février 2008	
Monnaie	1 euro =
Dollar US	1.5167
Yen japonais	158.03
Franc suisse	1.5885
Livre sterling	0.7652
Couronne suédoise	9.3948
Couronne danoise	7.4515
Couronne norvégienne	7.914
Dollar canadien	1.4895
Dollar australien	1.6226
Dollar néo-zélandais	1.8854
Real brésilien	2.5496
Couronne tchèque	25.228
Zloty polonais	3.5305
Yuan renminbi chinois	10.786
Couronne estonienne	15.6466
Couronne slovaque	32.53
Livre turque	1.8183
Rand sud-africain	11.7309
Won sud-coréen	1 425.07

Source : Banque Centrale Européenne

## ■ Le verger tropical Cultiver les arbres fruitiers

Quels soins apporter aux arbres fruitiers tropicaux ? Comment les tailler ? Quelles greffes, pour quelles espèces ? Comment limiter les intrants chimiques ? Distinguer les insectes utiles des ravageurs, etc. Ce livre aborde les principales techniques culturales propres à la production fruitière tropicale, en recherchant toujours l'équilibre qui permet de produire sans nuire à l'environnement. Mais il présente surtout, de façon détaillée et abondamment illustrée, plus de 120 espèces fruitières qui poussent sous climats tropicaux, subtropicaux ou encore méditerranéens, qu'elles soient considérées comme majeures, mineures, oubliées ou encore pleines d'avenir.

**Le verger tropical  
Cultiver les arbres fruitiers**  
Fabrice & Valérie Le Bellec. 2007.  
Edition Orphie, [www.orphie.net](http://www.orphie.net).  
272 pages couleur.  
ISBN 978-2-87763-384-0.  
Prix public : 30 euros



## ■ A ne pas manquer...

• **FTIS 2008 - 3ème colloque international sur le commerce équitable.** Les nouvelles dimensions du commerce international. Montpellier (France), 14, 15 et 16 mai 2008. [www.ftis2008.org](http://www.ftis2008.org)



• **V Foro Internacional de Banano y Frutas Frescas.** Guayaquil (Equateur). [foro2008@aebe.com.ec](mailto:foro2008@aebe.com.ec)  
[www.aebe.ec](http://www.aebe.ec)



## MONDE

■ **Prix des jus et pulpes de fruits en Europe.** Ci-dessous est proposée une sélection de prix, éditée à intervalles réguliers par le « Market News Service » du Centre du Commerce International de l'ONU à Genève ([mns@intracen.org](mailto:mns@intracen.org)).

UE — Prix des jus et pulpes pour certaines origines — Décembre 2007				
Type de jus	Prix (USD/t)	Origine	Commentaires	
Orange	Concentré congelé, 66° brix	1 750-1 950 fca dup UE	Brésil	Tendance à la baisse du prix sur fond d'augmentation des stocks et d'une consommation qui semble gênée par les prix élevés au détail. Les prévisions de production sont toutefois pessimistes.
	Jus simple (NFC)	560-580 fot UE	Brésil	
Pomelo	Concentré congelé, 58° brix, type rose	1 650-1 700 fot UE	Floride	Prix désespérément bas malgré les programmes de promotion et de rachat institutionnel aux Etats-Unis. Pour l'exportation vers l'UE, l'Afrique du Sud détient un avantage tarifaire important sur la Floride.
		1 190 fca df UE	Afr. du Sud	
	Concentré congelé, 58° brix, type blanc	1 050 fca UE	Cuba	
Citron	Concentré congelé, 400 gpl, pulpe 6-8 %	1 250-1 300 fob Buenos Aires	Argentine	Prix en hausse. Stock bas et récoltes espagnole et argentine en retrait. Marché en attente de la récolte italienne.
	Concentré congelé, 500 gpl, pulpe 2 %	1 600-1 700 fca dp UE	Brésil	
Mora	Concentré congelé, 14° brix	2 800 fob Buenavista	Colombie	Demande en croissance pour cette pulpe du fait de ses propriétés antioxydantes.
Goyave	Pulpe aseptique, 9° brix, type rose	600 cfr UE	Afrique du Sud	Demande bien orientée. Prix fermes. L'Afrique du Sud répond à une partie de la demande européenne. Le Brésil est hors marché du fait de cours trop élevés.
	Pulpe concentrée, 14-16° brix, type rose	880 cfr UE		
Banane	Pulpe aseptique, 22° brix	575-600 fca dp UE	Équateur	Tension toujours très forte. La demande des consommateurs en <i>smoothies</i> est active et l'offre est réduite.
Ananas	Concentré congelé, 60° brix, Cayenne lisse	1 350 c&f UE	Thaïlande	Stocks importants et parfois vieillissants, demande peu active, concurrence avec le jus d'orange à nouveau d'actualité et structure des coûts défavorable, notamment en Asie, pèsent négativement sur le secteur. Les prix sont à la baisse.
	Concentré aseptique, 60° brix, Cayenne lisse	1 300 c&f UE		
	Concentré congelé, 60° brix, Queen	1 200 cfr UE	Vietnam	
	Jus simple aseptique, MD2	595 fca UE	Costa Rica	
Fruit de la passion	Concentré congelé, 50° brix	3 800-4 500 fca df UE	Équateur	Prix très élevés. L'offre équatorienne ne semble pas au rendez-vous du fait des aléas climatiques.
	Jus simple, 14° brix	1 460-1 850 fca df UE		
Acerola	Jus simple congelé, 6-8° brix	1 200 fob Brésil	Brésil	Prix très élevés en raison d'une récolte faible. Demande en baisse.
Mangue	Purée aseptique, 16° brix, Alfonso	1 650 fca dup UE	Inde	La demande se développe sur les marchés non traditionnels. Prix orientés à la hausse.
	Concentré aseptique, 28° brix, Totapuri	1 400 fca dp UE		
	Purée aseptique, 14° brix, Magdalena	940 cfr UE	Colombie	

Note : fot : free on truck (hors droits de douane) / fca : free carrier / cfr : cost and freight (hors droits de douane) / dp : duty paid (droits de douane acquittés) / dup : duty unpaid (droits de douane non acquittés) / df : duty free (libre de tous droits de douane) / dl : delivered Europe (livré en Europe)

Source : Market News Service for bulk-packed fruit juices - Europe

# Banane et environnement

## Vers une production plus propre à l'horizon dix ans

Récoltée douze mois sur douze, la banane est une source d'alimentation majeure pour des centaines de millions d'habitants des pays du Sud, mais aussi un des fruits favoris dans l'hémisphère Nord. Côté commerce international, les exportations de banane dessent représentent un chiffre d'affaires de quelque 4.9 milliards de USD. L'internationalisation du produit, mesurée par le rapport « volume exporté sur volume produit », est une des plus importantes dans le monde agricole : 30 % pour la banane, contre 20 % pour le blé. Le marché mondial de la banane est en pleine expansion. La demande s'accroît à un rythme rapide depuis plus de trente ans : de 3.9 millions de tonnes en 1960 à plus de 16 millions tonnes en 2007.

Les limites du modèle productiviste des décennies passées

L'intensification du processus de production a été une des réponses apportées par la filière à la demande croissante des pays du Nord, dans des conditions économiques satisfaisantes. Comme pour l'ensemble des systèmes de culture, tropicaux ou tempérés, cette intensification a conduit à la création d'espaces agricoles monospécifiques, dans le temps et dans l'espace, par la concentration d'une seule culture sur des superficies pouvant dépasser des milliers d'hectares dans certaines zones. Cette stratégie productiviste a été à l'origine des déséquilibres biologiques par concentration de pathogènes spécifiques à la

culture. Comme les autres productions agricoles, la culture de la banane est soumise à de fortes pressions parasitaires. La lutte contre les maladies fongiques comme les cercosporioses, notamment la cercosporiose noire, est la plus connue. Elle n'est pourtant pas la seule. La lutte contre les parasites telluriques (nématodes), les charançons, les virus et la maladie de Panama mobilise aussi toute l'attention de la filière et des centres de recherche.

On a longtemps géré ces déséquilibres, et on continue souvent de le faire, par l'utilisation massive de pesticides. Des phénomènes classiques de résistance à ces produits phytosanitaires sont apparus, remettant en cause certaines stratégies classiques de lutte. L'impact de l'utilisation des traitements phytosanitaires sur les coûts s'est doublé d'une prise de conscience de ses effets négatifs sur les travailleurs dans les bananeraies, sur l'environnement, et éventuellement sur les consommateurs. Les opinions publiques des pays du Nord, chauffées à blanc par les crises alimentaires et sanitaires passées, ont poussé au durcissement des réglementations publiques ou privées. Cet éveil des cons-

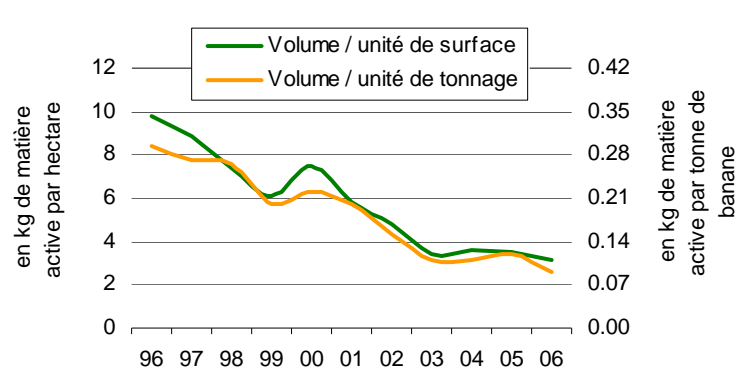
ciences, à la fois du côté des producteurs et des grands opérateurs mais aussi des distributeurs et des consommateurs, oblige à innover. Le défi est simple : préserver voire améliorer le revenu net à l'hectare, tout en réduisant l'utilisation des pesticides, et ceci dans un contexte de forte concurrence internationale et de limitation réglementaire de l'utilisation des produits phytosanitaires.

### Le projet PRPB

Un projet d'étude sur la faisabilité d'un programme international de réduction des pesticides en bananeraie intensive (PRPB, *Pesticide Reduction Plan for Banana*) a été initié par plusieurs institutions de recherche (Université de Wageningen, Bioversity International, Cirad, Embrapa, Université de Leuven, etc.) et financé par le CFC (Common Fund for Commodities). Dans ce cadre, une étude préliminaire sur la situation actuelle de l'utilisation des pesticides en bananeraie (2006-2007) a pu être menée dans plusieurs pays producteurs, sur la base d'enquêtes auprès d'experts nationaux de la production bananière. Les premiers résultats présentés fin

**Une initiative mondiale, réunissant centres de recherche et producteurs de banane, pourrait permettre de réduire de façon notable l'utilisation des pesticides dans un délai de dix ans. Les Antilles françaises ont fait la preuve de la validité du concept. La pression réglementaire et sociétale semble désormais assez forte pour pousser les producteurs et les grands acteurs du marché international à innover dans ce sens. Reste à convaincre les bailleurs de fonds des enjeux et de la faisabilité du projet.**

**Banane - Martinique**  
Evolution de l'utilisation des produits phytosanitaires  
Insecticides et nématicides



Source : Chabrier et al, Phytoma 2005, 584 (7-8)

2007 au Costa Rica, lors d'une rencontre entre profession bananière de très nombreuses zones et divers centres de recherche internationaux, indiquent des différences notables entre régions et entre pays. Un différentiel de 1 à plus de 10 a été observé, avec par exemple des quantités de matière active allant de 7 kg/ha/an à plus 70 kg/ha/an suivant les zones de production. Ces écarts sont en premier lieu imputables à des différences de pression de la cercosporiose noire (*Mycosphaerella fijiensis*). Ils sont également liés à des différences de pression d'autres parasites (généralement associés à la climatologie et en particulier à la pluviométrie et à la durée des saisons sèches), aux pratiques culturales plus ou moins vertueuses mises en oeuvre par les producteurs et enfin aux réglementations nationales des



Cercosporiose noire

pays producteurs et importateurs, plus ou moins sévères sur l'utilisation de pesticides.

### Antilles françaises : les précurseurs

Outre la très grande hétérogénéité des situations, cette étude confirme sur le terrain que des solutions techniques ont d'ores et déjà permis de répondre aux défis de produire des bananes dessert dans le respect de l'environnement. En effet, la filière de production aux Antilles françaises a réduit de plus de 50 % l'utilisation des pesticides au cours de la dernière décennie (Chabrier *et al*, Phytoma 2005, 584 (7-8)).

La filière antillaise a même annoncé, en marge du dernier salon Fruit Logistica de Berlin, qu'elle comptait poursuivre son effort en se fixant un objectif ambitieux : une nouvelle réduction de 50 % à l'horizon cinq à dix ans. Même si les conditions pédoclimatiques, les pressions parasitaires, le contexte économique varient d'une zone à l'autre, cette expérience démontre la faisabilité du concept. Reste à fédérer les énergies, les idées et recueillir des fonds pour construire le futur de la production bananière internationale ■

Thierry Lescot, Cirad  
Denis Loeillet, Cirad

# FRUITROP

Votre revue sur le web



Nouvelle version

<http://passionfruit.cirad.fr>

3 500 articles en texte intégral !

# Fruits à noyau d'importation

## Des opportunités, mais beaucoup de contraintes

**Les exportations de fruits à noyau se sont développées régulièrement ces dernières années, mais ne semblent pas réellement décoller. En cause : la fragilité de certains produits de la gamme encore inadaptés au transport maritime, comme les pêches, nectarines et abricots. Ils doivent être acheminés par avion ou par conteneur, ce qui limite leur développement en dehors de la période des fêtes de fin d'année, alors qu'il existe un créneau tardif, juste avant le début des campagnes européennes. Ainsi, on assiste actuellement à une reconversion du verger, certains opérateurs préférant changer de production et d'autres se spécialisant. Les prunes et les cerises sont toutefois moins sensibles à ces contraintes. Ces dernières devraient d'ailleurs connaître un fort développement dans les années à venir, avec l'extension des zones de production et la plantation de nouvelles variétés.**

La production de fruits à noyau de contre-saison est peu importante par rapport à celle des fruits à pépins (pomme, poire ou raisin - cf. dossier **FruiTrop 152**). Le Chili produit 350 000 tonnes des quatre principaux fruits à noyau que sont la prune, la pêche/nectarine, l'abricot et la cerise, et en exporte 60 %. L'Argentine a une production de près de 330 000 t, dont seulement 10 % sont exportées. Celle d'Afrique du Sud atteint environ 175 000 t, pour 20 % exportées. Les principaux débouchés export sont essentiellement les marchés de l'hémisphère Nord, Etats-Unis, Europe et Asie. Les importations communautaires atteignent aujourd'hui pratiquement 100 000 t dont près de 40 % transitent par les Pays-Bas. Un tiers des envois est destiné au marché britannique, 11 % passent par la Belgique, 10 % par l'Espagne et 3 % vont directement au marché français.

La prune est de loin le principal fruit à noyau importé dans l'UE (71 000 t en 2007), avec une progression régulière ces dernières années (environ 60 000 t au début des années 2000). Le développement des envois de prune est surtout sensible pour l'Argentine (2 800 t en 2000 et 7 900 t en 2006), aux côtés des deux acteurs majeurs que sont le Chili (34 300 t en 2007) et l'Afrique du Sud (30 300 t en 2007). Les importations de pêche et nectarine ont atteint 22 000 t en 2007, contre 16 000 t en 2003,

Fruits à noyau — UE à 27 — Importations en provenance de l'hémisphère Sud en 2007					
Tonnes	Abricot	Pêche & nectarine	Prune	Cerise	Total
Chili	222	16 240	34 328	2 540	<b>53 330</b>
Afr. du Sud	463	2 158	30 301	-	<b>32 922</b>
Argentine	2	3 479	6 512	500	<b>10 493</b>
N <sup>elle</sup> -Zélande	362	-	-	-	<b>362</b>
Brésil	-	-	32	-	<b>32</b>
<b>Total</b>	<b>1 049</b>	<b>21 877</b>	<b>71 173</b>	<b>3 040</b>	<b>97 139</b>

Note : décembre 2007 partiel / Source : Eurostat

sous l'impulsion du Chili (16 000 t en 2007 pour 7 000 t en 2003). En revanche, l'Argentine (3 400 t en 2007) et l'Afrique du Sud (2 100 t) peinent à se développer. L'essor

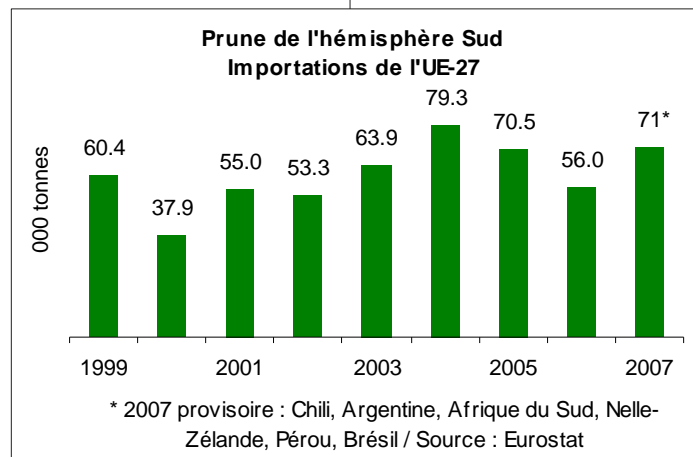
cot en contre-saison restent confidentielles, alors même que la consommation se développe significativement en saison. Elles ne dépassent pas 1 000 à 3 000 t selon les années, avec moins de 500 t par origine.



Des évolutions progressives, mais pas de révolution pour la prune

La production de prune est relativement stable dans les différents pays de l'hémisphère Sud : 80 000 t au Chili, 75 000 t en Afrique du Sud et environ 10 000 t en Argentine. Il faut toutefois souligner l'évolution variétale menée en Afrique du Sud, pour étaler la période de commercialisation et atténuer le pic lié à l'entrée en production de Laetitia et Son-

des importations de cerise a été sensible ces cinq dernières années. Elles sont, en effet, passées de 1 200 t au début des années 2000 à 5 600 t en 2006. Les importations d'abri-



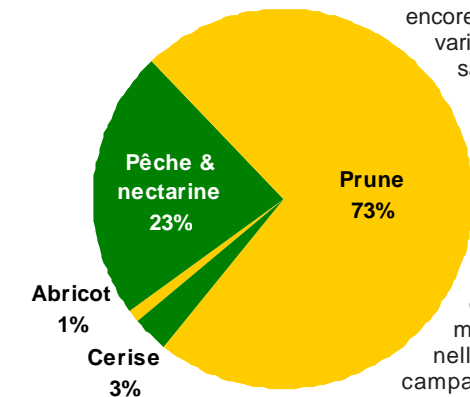
gold, grâce à la plantation de variétés précoces et tardives. L'accent est surtout mis sur la fin de saison (mars-avril), sachant que c'est la période à laquelle le développement de la consommation est le plus marqué, stimulé par les fêtes pascales et le début du printemps en Europe. On devrait voir se développer dans les années à venir de nouvelles variétés rouges et jaunes, pour compléter Angeleno. Néanmoins, la demande reste focalisée sur certaines variétés reconnues, telles Black Amber, Larry Ann ou Laetitia. Certaines nouvelles variétés, comme les African Pride d'Afrique du Sud, font toutefois une percée, mais les volumes sont encore limités en production. D'autres variétés, dont Roysum qui termine la saison chilienne, reçoivent également un accueil favorable, mais beaucoup ne favorisent pas toujours la croissance de la consommation. L'Argentine mise également sur de nouvelles variétés de prune pour assurer son développement. Des variétés comme Sapphire ou Black Diamond viennent maintenant compléter les traditionnelles Larry Ann et Angeleno. La campagne 2007-2008 a été jusqu'à présent pénalisée par le niveau qualitatif hétérogène de la production, lié aux gelées au Chili et aux pluies en Afrique du Sud. Le déficit pourrait perdurer avec une diminution de la production de Larry Ann au Chili.



ser ces productions. Les résultats sont plus probants en nectarine, où des variétés comme July Red, Ruby Diamond et Venus rencontrent un bon accueil, qu'en pêche où il y a peu d'intérêt en dehors des Spring Lady ou Rich Lady. Des efforts sont également réalisés en Afrique du Sud pour tenter d'adapter le verger à la demande, avec la plantation de variétés comme Alpine, mais la majorité des variétés et surtout le calibre sont inadaptés aux marchés du sud de l'Europe. Certaines variétés correspondent néanmoins aux attentes des marchés d'Europe du Nord sur lesquels les exportations se développent encore.



Fruits à noyau  
Hémisphère Sud  
Importations de l'UE-27



Année 2007 /Source : Eurostat

Vers une plus grande spécialisation de la production en pêche et nectarine

Le volume produit évolue peu en pêche et nectarine dans l'hémisphère Sud, mais on assiste à une concentration de la production. C'est notamment le cas au Chili où les campagnes successives ont laissé des traces en raison de retours insuffisants pour les producteurs et de l'inadaptation des variétés aux conditions logistiques. Aussi certains producteurs ont préféré arrêter cette production, alors que d'autres se spécialisent et misent sur le niveau qualitatif des nouvelles variétés et sur la précocité pour rentabili-



### Vers une plus grande spécialisation de la production en pêche et nectarine

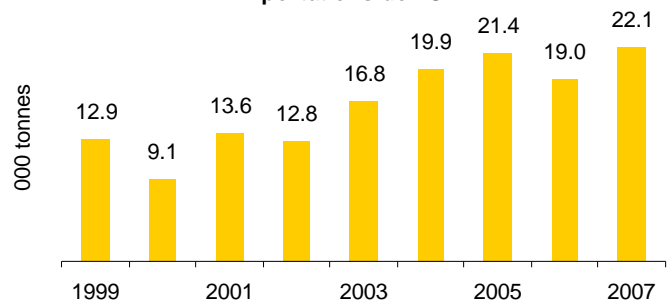
ser ces productions. Les résultats sont plus probants en nectarine, où des variétés comme July Red, Ruby Diamond et Venus rencontrent un bon accueil, qu'en pêche où il y a peu d'intérêt en dehors des Spring Lady ou Rich Lady. Des efforts sont également réalisés en Afrique du Sud pour tenter d'adapter le verger à la demande, avec la plantation de variétés comme Alpine, mais la majorité des variétés et surtout le calibre sont inadaptés aux marchés du sud de l'Europe. Certaines variétés correspondent néanmoins aux attentes des marchés d'Europe du Nord sur lesquels les exportations se développent encore.

### Il n'y a aura bientôt plus de saison pour les cerises !

En revanche, les surfaces ne cessent de s'accroître en cerise, car ce fruit supporte plus facilement le transport par bateau dans des colis dotés de sachets sous atmosphère contrôlée. De plus, la cerise jouit d'une image favorable auprès des consommateurs, quelle que soit la période de l'année, contrairement aux pêches et nectarines très difficiles à vendre lorsqu'il fait froid. Tous les paramètres sont donc pratiquement réunis aujourd'hui pour entreprendre une réelle désaisonnalisation de ce pro-



Pêche et nectarine de l'hémisphère Sud  
Importations de l'UE-27



\* 2007 provisoire : Chili, Argentine, Afrique du Sud, Nouvelle-Zélande, Pérou, Brésil / Source : Eurostat



## De la cerise toute l'année : facile à dire, plus difficile à faire

Le développement de la production dans de nombreux pays et le bon accueil réservé à la cerise tout au long de l'année laissent envisager un potentiel de développement important déjà exploré par certaines structures spécialisées. Ainsi la société Alara, qui produit, emballe et exporte des cerises en Turquie depuis 1984, élargit progressivement son calendrier de commercialisation. Les 2 550 ha de vergers répartis dans les zones précoces et tardives du pays lui permettent de proposer des cerises turques de la fin-mai à la mi-août. Elle a conclu un partenariat en Argentine en 2002 qui a donné naissance à Rio Alara, qui possède des exploitations dans les provinces de Mendoza, Neuquen, Trelew, Trevelin et Los Antiguos sur 600 ha. Cela lui permet de prolonger la saison de début novembre jusqu'à la mi-février, soit un total de huit mois de commercialisation que le groupe souhaite élargir à douze mois sur douze grâce à ses efforts de recherche et développement et au groupe Univeg. D'autres structures comme Caposud en France travaillent également à cette « révolution ». La commercialisation de cette société s'étale déjà sur cinq mois entre la Turquie, les Etats-Unis et le Chili. Elle souhaite poursuivre dans cette voie pour proposer de la cerise pendant huit à dix mois de l'année. Néanmoins, ces structures s'accordent aujourd'hui à dire que la désaisonnalisation demandera encore un peu de temps afin de trouver des variétés et des origines permettant de combler les périodes de creux d'approvisionnement existant encore dans le calendrier.

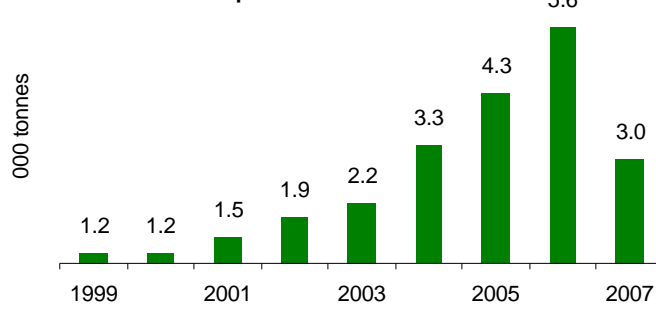


duit, qui devrait s'accélérer dans les années à venir avec le développement de plantations dans de nombreux pays. Les surfaces ont ainsi sensiblement progressé au Chili et atteignent près de 8 000 ha, dont seulement un tiers serait déjà en production (44 000 t), ce qui laisse présager un très fort développement des exportations. Les volumes ont déjà significativement progressé cette campagne, le froid ayant stimulé la floraison. Les principales variétés sont actuellement Early Burlat et Bing, mais pas moins de 70 variétés constituent maintenant le verger chilien, avec des leaders comme Lapin, Van, Stella et Summit. Burlat devrait être remplacée dans les années à venir par une variété mieux adaptée, pour l'instant dénommée C14. Les volumes sont encore essentiellement destinés aux Etats-Unis (80 %), mais l'augmentation de l'offre va conduire les exportateurs chiliens à développer d'autres débouchés. Le marché européen est notamment visé car le droit de douane y est nul depuis le 01/01/2007, mais surtout l'Asie et en particulier le Japon où un accord prévoit l'abaissement du droit de douane sur une période de sept ans.

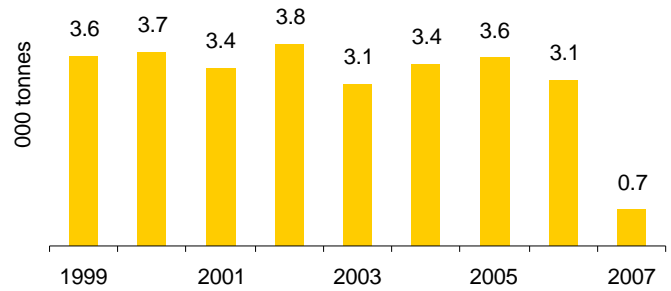


Si le Chili bénéficie sur le marché international d'une bonne image qualitative, l'Argentine, elle, recherche la précocité. Ainsi, de nouvelles variétés y ont été récemment plantées aux côtés de Bing et de Lapin, notamment Royal Daw, Brooks, Santana, Celeste, Chelan et Stella. La production est essentiellement située dans la province de Mendoza (90 %), mais des plantations ont également été effectuées ces dernières années dans d'autres zones afin de gagner en précoci-

### Cerise de l'hémisphère Sud Importations de l'UE-27



### Abricot de l'hémisphère Sud Importations de l'UE-27



\* 2007 provisoire : Chili, Argentine, Afrique du Sud, Nouvelle-Zélande, Pérou, Brésil / Source : Eurostat

té. La campagne argentine peut ainsi démarrer à la mi-octobre, soit un gain de précocité de près de deux semaines. Ses exportations sont majoritairement destinées au marché britannique, mais elle mise surtout sur les pays d'Asie du Sud-Est (Thaïlande, Singapour, Hong-Kong) pour asseoir son développement.

### Toujours peu de perspectives en abricot

L'abricot est le seul fruit à noyau dont les importations déclinent. La production est pourtant stable dans la majorité des pays de l'hémisphère Sud, mais les variétés ne sont pas adaptées à la consommation européenne. De plus, la forte alternance de ce fruit ainsi que sa fragilité ne favorisent pas les exportations.



Les envois par conteneurs obligent, en effet, à récolter des produits trop immatures. Les variétés plantées au Chili sont plutôt destinées à l'industrie (50 % des volumes) et au marché local (40 %). De même, la production est trop irrégulière en Afrique du Sud, avec des variétés peu adaptées comme le traditionnel Bebeco. Néanmoins, certaines autres comme Dina et Castelbright au Chili ou Imperial en Afrique du Sud percent progressivement sur le marché européen. Des essais d'envoi par avion ont été réalisés avec des variétés comme Orange-red, plébiscitée en saison en Europe, mais les fruits arrivent malheureusement en surmaturité ■

Cécilia Celeyrette, consultante  
c.celeyrette@infofruit.fr



# CERISE

le marché mondial de la cerise de l'hémisphère Sud des échanges internationaux d'environ 20 000 t



Cerise — Importations des Etats-Unis										
tonnes	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Total</b>	2 165	2 612	2 786	5 670	8 684	6 046	6 409	9 451	12 927	15 469
<b>Total hémisphère Sud</b>	1 992	2 461	2 645	4 713	7 282	5 489	5 355	8 551	11 608	13 248
Chili	1 963	2 461	2 641	4 694	7 255	5 466	5 266	8 328	11 283	12 559
Argentine	-	-	2	-	23	17	-	7	197	416
Australie	-	-	-	18	-	3	1	40	2	144
N <sup>elle</sup> -Zélande	29	-	-	-	-	1	88	167	117	114
Autres	-	-	2	-	5	3	-	9	9	14
<b>Total hémisphère Nord</b>	174	151	141	957	1 402	557	1 054	899	1 319	2 222
Canada	144	56	48	931	1 204	513	1 012	887	1 308	2 207
Autres	30	95	93	26	198	44	42	12	11	14

Source : douanes USA (code 080920)

Cerise — Importations du Japon										
tonnes	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Total</b>	7 253	15 891	16 716	17 031	14 162	14 526	13 941	12 363	6 947	9 367
<b>Total hémisphère Sud</b>	11	26	14	212	225	126	176	106	101	79
Chili	-	-	-	208	220	124	176	105	76	45
N <sup>elle</sup> -Zélande	11	26	14	3	5	2	-	1	14	22
Australie	-	-	-	-	-	-	-	-	12	13
<b>Total hémisphère Nord</b>	7 241	15 854	16 702	16 818	13 937	14 399	13 765	12 257	6 846	9 288
Etats-Unis	7 241	15 854	16 702	16 818	13 937	14 399	13 765	12 257	6 846	9 288

Source : douanes japonaises (code 080920000)



## Cerise - Principaux pays producteurs de l'hémisphère Sud

2006	tonnes
Chili	33 000
Australie	10 000
Argentine	6 700
N <sup>elle</sup> -Zélande	1 600

Source : FAO

## Cerise - Production des trois premiers pays exportateurs mondiaux

2006	tonnes
Turquie	310 000
Etats-Unis	253 000
Chili	33 000

Source : FAO

Cerise  
Production mondiale

2006	tonnes
<b>Monde</b>	<b>1 872 000</b>
Turquie	310 254
Etats-Unis	253 286
Iran	224 892
Italie	110 910
Roumanie	104 791
Espagne	93 900
Ukraine	66 000
France	64 744
Ouzbékistan	53 605
Russie	47 000
Grèce	44 135
Syrie	39 700
Pologne	38 364
Chili	33 000
Allemagne	31 637

Source : FAO

## Cerise de l'hémisphère Sud — Calendrier d'approvisionnement de l'UE

	O	N	D	J
Argentine				
Chili				
Afrique du Sud				
Nouvelle-Zélande				
Australie				

## Cerise — Importations de l'UE à 25 — Principaux pays fournisseurs

tonnes	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Total extra-UE, dont</b>	<b>44 624</b>	<b>29 378</b>	<b>44 727</b>	<b>33 287</b>	<b>51 519</b>	<b>54 652</b>	<b>45 755</b>	<b>54 220</b>
<b>Hémisphère Sud</b>	<b>1 293</b>	<b>1 351</b>	<b>1 752</b>	<b>2 141</b>	<b>2 288</b>	<b>3 462</b>	<b>4 523</b>	<b>5 749</b>
Chili	999	708	789	854	1 371	2 101	2 976	3 964
Argentine	199	508	746	1 060	849	1 218	1 377	1 687
Australie	44	88	160	137	42	98	123	70
Pérou	-	-	-	-	-	-	-	13
N <sup>elle</sup> -Zélande	41	14	14	22	10	25	36	5
Afrique du Sud	5	34	40	62	12	2	9	4
Kenya	-	-	-	-	-	16	-	4
Brésil	5	-	1	5	2	-	2	2
Colombie	-	-	3	1	1	3	-	1
<b>Hémisphère Nord</b>	<b>43 331</b>	<b>28 027</b>	<b>42 975</b>	<b>31 146</b>	<b>49 230</b>	<b>51 190</b>	<b>41 233</b>	<b>48 472</b>
Turquie	26 731	12 454	27 226	18 645	28 301	37 509	32 888	39 316
Hongrie	19 194	16 467	21 739	14 121	14 057	22 026	9 464	18 797
Etats-Unis	3 524	3 245	3 824	2 397	3 297	4 007	2 872	4 498
Serbie	-	-	-	-	-	-	4 015	2 683
Canada	174	189	733	655	1 118	1 346	690	1 246
Bulgarie	515	880	304	253	322	362	244	202
Macédoine	-	-	-	10	-	26	18	178
Norvège	57	133	31	75	20	141	101	132
<b>Total intra-UE</b>	<b>100 120</b>	<b>99 381</b>	<b>86 417</b>	<b>84 061</b>	<b>91 738</b>	<b>100 058</b>	<b>93 466</b>	<b>121 671</b>

Source : Eurostat (code 080920)



CANADA

CHILI

NOUVELLE-ZELANDE

AUSTRALIE  
(TASMANIE)ARGENTINE  
(PATAGONIE)

ETATS-UNIS

AUTRICHE

Spécialiste  
de la ceriseLapin, Santina, Ryal Down,  
Sweet Heart, Stacato,  
Bing, Kordia, ...15 rue de la Réunion - BP 70104  
94538 Rungis Cedex - France

Tel + 33 1 41 80 03 03

Fax + 33 1 41 80 03 10

office@ams-european.com

WWW.AMS-EUROPEAN.COM

# 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*

Moins tourmentée que celle de 2006, la campagne 2007 de commercialisation des mangues sur le marché européen a encore une fois subi les flux et reflux d'un approvisionnement difficilement maîtrisé, où chaque origine tente d'imposer son rythme de livraison en fonction des aléas de la production. Les grandes phases d'approvisionnement du marché restent peu ou prou identiques à celles des années précédentes, avec des périodes de transition entre origines toujours problématiques. Au jeu de la conquête des marchés européens par les volumes, les origines sortent généralement meurtries sur le plan économique. Plus dangereuse est la persistance de cours médiocres sur de longues périodes de commercialisation, qui s'inscrit progressivement dans les habitudes d'achat de la distribution européenne. La banalisation d'un produit a certes pour corollaire une baisse des prix, mais elle ne doit pas être synonyme d'une perte d'identité qualitative et gustative du fruit. Sur mille fruits importés sur le marché européen, combien sont réellement consommés ? Dommage que ce calcul ne soit pas disponible, il serait vraisemblablement de nature à modifier profondément les stratégies des opérateurs, tant en amont qu'en aval de la filière.

© Régis Domergue



Sommaire

- p. 12 Marché européen : la banalisation guette la mangue
- p. 14 Marché européen : au fil de la campagne 2007
- p. 17 Bilan de campagne 2007 par origine : une année morose
- p. 24 Panorama statistique : monde, UE, USA, Japon
- p. 26 Mangue d'Afrique de l'Ouest : perspectives pour 2008
- p. 29 Fiche pays producteur : la Côte d'Ivoire
- p. 31 Fiche pays producteur : le Brésil
- p. 33 Les principales variétés
- p. 34 Défauts de qualité

La mangue



## Marché européen de la mangue

### La banalisation guette la mangue

© Photos Régis Domergue

**A** la lumière des résultats disponibles à l'heure actuelle, force est de constater que le marché européen de la mangue évolue peu, non pas en termes de volume mais en termes de stratégie commerciale. Si la saisonnalité tend à se lisser tout au long de l'année par le jeu des origines productrices toujours plus nombreuses et prolives en quantité, il n'en reste pas moins vrai que le marché européen connaît toujours des crises d'approvisionnement de deux ordres distincts. Les premières sont essentiellement dues à des livraisons pléthoriques pendant des périodes généralement dominées par l'approvisionnement d'une ou deux origines, comme par exemple le binôme Brésil/Pérou en décembre-janvier ou les pays d'Afrique de l'Ouest en mai. Les secondes se développent lors du passage d'une origine dominante à une autre, bien illustrées au printemps lors de l'arrêt de campagne du Pérou et le démarrage des exportations des origines ouest-africaines. Dans ce cas, la saisonnalité joue un rôle particulièrement important. Que la campagne d'exportation du Pérou s'achève précocement et que celle d'Afrique de l'Ouest démarre lentement, et le marché européen connaît une période de rupture marquée, qui s'accompagne d'une élévation des prix totalement irrationnelle. Ce fut le profil de l'approvisionnement européen en mars-avril 2007, quand les prix des mangues péruviennes, cantonnés durant de longues semaines à moins de 4.00 euros/colis, se sont vus propulsés à des niveaux rarement atteints au cours de la dernière décennie : 8.00 à 10.00 euros/colis.

Outre le fait que ces mouvements de prix ne sont jamais bons pour le marché à moyen terme, car ils entraînent un net désintérêt des acheteurs de la grande distribution pour le produit, ils provoquent la plupart du temps un phénomène consécutif d'aspiration propre à engorger de nouveau le marché. Dans cette succession de surapprovisionnements et de pénuries relatives, les gains se révèlent toujours moindres que les pertes.

### Des volumes souvent inadaptés à la demande

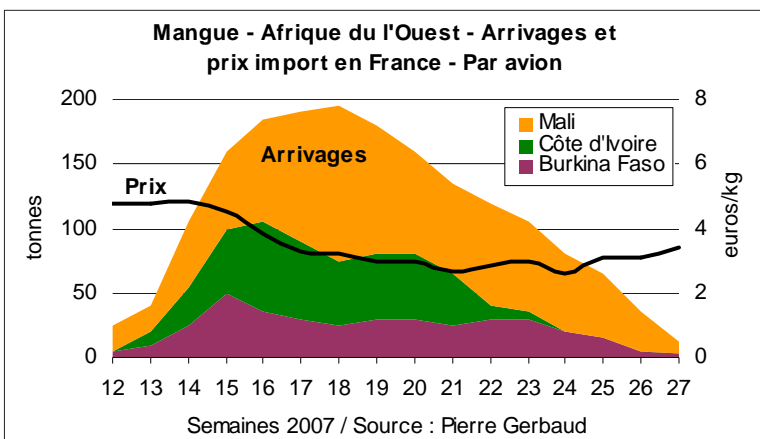
Le manque d'informations fiables et consolidées sur les prévisions d'exportation des origines les plus importantes favorise certainement l'inadaptation chronique de l'offre à la demande. Bien que des tentatives aient été récemment mises en oeuvre entre professionnels brésiliens et péruviens pour concilier leurs capacités d'exportation vers le marché européen, elles ne se sont pas encore traduites dans la réalité. Quelle pourrait être d'ailleurs la possibilité de concertation entre origines concurrentes dans un contexte de marché libre ? De plus, on trouvera toujours dans chaque origine un exportateur ou un groupe d'exportateurs refusant les compromis, c'est-à-dire des réductions de volumes, au nom de cette même liberté de commerce et de concurrence. Ainsi, l'approvisionnement du marché européen risque de se morfondre dans cette succession de crises, uniquement arbitrées par les aléas climatiques qui surviennent dans les zones de production.

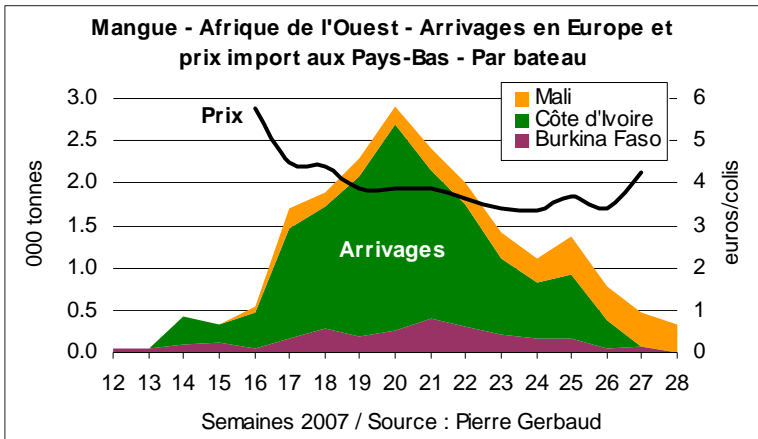
Il en va de même pour les origines ouest-africaines, dont l'autoconcurrence s'accroît campagne après campagne. Quel que soit le mode de transport, avion ou bateau, les mêmes schémas se répètent.

### Des prix régulièrement à la baisse

Au-dessus de 100 à 120 tonnes hebdomadaires expédiées par avion et réceptionnées sur le marché français, les prix réagissent immédiatement et s'infléchissent sensiblement. Le phénomène s'amplifie bien évidemment lorsque le rythme des livraisons s'accélère, comme cela apparaît sur le graphique des arrivages par avion à partir des semaines 16 et 17. L'accélération et l'intensification des livraisons se révèlent d'autant plus influentes sur les prix qu'elles s'inscrivent dans le temps. La preuve en est que le redressement des cours ne s'effectue qu'avec un certain décalage dans le temps (semaines 24 et 25). On précisera que les cours retenus correspondent à des marchandises de bonne qualité et sont donc surestimés par rapport aux moyennes de vente réelles.

Suivant ce raisonnement, on obtient peu ou prou le développement des mêmes mécanismes pour les mangues expédiées par bateau. A la différence près que, dans le cadre de l'approvisionnement ouest-africain, une origine se détache nettement, la Côte d'Ivoire, qui a tendance depuis plusieurs années à concentrer ses expéditions sur une période moins étendue.





Au-delà de 80 à 100 conteneurs par semaine, le prix des mangues des origines ouest-africaines s'oriente à la baisse. Il convient de tenir compte également des envois des pays latino-américains qui se manifestent à la même période sur le marché européen et ne font qu'amplifier la tendance baissière. Là encore, la courbe de prix ne tient pas compte des ventes de dégageement et des marchandises écartées de la commercialisation pour raison qualitative.

### Un produit qui se banalise

Que laissent des ventes en dessous de 3.00-4.00 euros/colis aux opérateurs de la filière ?

Dans le cas des mangues latino-américaines, le cours de change des monnaies estompe les pertes, mais ce n'est pas le cas pour les produits en provenance d'Afrique. Les marges des expéditeurs seraient-elles à ce point compressibles ? Il faut croire que oui car chaque année de nouveaux intervenants viennent grossir leur nombre.

Dans la mesure où un certain nombre de frais fixes tendent à augmenter (emballage, transport, etc.), le revenu des expéditeurs et, par voie de conséquence, celui des producteurs ne s'améliorera guère dans les prochaines années.

Pour les mangues bateau, s'ajoutent également les problèmes de qualité inhérents à la situation géographique du pays expéditeur. Des fruits soumis à un transport de plus de quinze jours et à un stockage équivalent, voire supérieur en cas de marché saturé, ne peuvent logiquement pas présenter une qualité optimale. La vente de telles marchandises ne milite certainement pas en faveur d'un accroissement de la consommation et d'une reconnaissance positive du produit.

En définitive, le marché européen de la mangue semble se banaliser et les prix de vente s'éroder sur la plus grande partie de l'année. Cette filière semble évoluer comme un joueur dont l'addiction, loin de le faire renoncer, le pousse à relancer ses mises ■

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

**Sélection**  
IMPORT-EXPORT

Depuis 38 ans,  
import-export de fruits et légumes

**Objectif Perfection**

36, rue d'Angers  
Fruileg 708 - Bât. A3  
94584 Rungis Cedex

Tel + 33 1 45 12 27 80  
Fax + 33 1 45 12 27 93

selection@selection-rungis.com  
www.selection-rungis.com



## Marché européen de la mangue

Au fil de la campagne 2007

### Une situation floue

L'année a débuté par un nettoyage du marché au lendemain des fêtes de fin d'année. La mangue du

#### Semaines 1 à 9

Brésil dominait, mais la fin progressive des arrivages amenait un nouveau régime de ventes. Le marché était flou et traversait une période de télescopage des origines, entre la fin de campagne massive du Brésil et la progression des livraisons du Pérou. En cette période d'incertitude quantitative et qualitative, on a observé de grandes disparités de prix, tout en notant un redressement pour les marchandises d'arrivage de bonne qualité. Dans un contexte où la demande en fruits et légumes se rétractait - comme chaque année à cette période - les volumes de mangue restaient mesurés. Avec un marché restreint mais régulier, les cours restaient assez stables, mais plus disparates selon la qualité des produits. Il faut noter l'encombrement de lots vieillissants du Brésil, d'Equateur et du Pérou, plus difficiles à écouler. La prédominance de gros calibres gênait les ventes, surtout vers la grande distribution. Si les envois du Pérou déclinaient légèrement, ils restaient largement suffisants pour satisfaire la demande. La diminution des arrivages n'agissait pas encore sur les prix, du fait des réserves disponibles et du déséquilibre en termes de calibre.

### Renversement de tendance, pénurie exceptionnelle et fortes hausses de prix pour Pâques

En semaine 10, en raison de la baisse plus rapide que prévu des arrivages du Pérou, le marché s'orientait fortement à la hausse. Les fourchettes de

#### Semaines 10 à 14

prix restaient larges, compte tenu de la disparité qualitative des fruits. Les problèmes de calibrage et de coloration s'estompaient face à la pénurie de produit. Les prix flambaient pour la belle qualité. Peu à peu, la diminution des disponibilités sur le marché européen entraînait une forte progression des prix, surtout pour les produits d'arrivage de qualité satisfaisante. Les mangues issues de stockage plus ou moins long se valorisaient moins bien, mais profitaient des bonnes conditions de marché. En semaine 12, la faiblesse des arrivages du Brésil, bien qu'en légère progression, et la diminution drastique des livraisons du Pérou entraînaient un sous-approvisionnement prononcé et rarement atteint au cours des dernières années. Ce manque de produit, à la veille de Pâques, était d'autant plus marqué que le démarrage des campagnes ouest-africaines était particulièrement tardif cette année. Ainsi, les prix eurent tendance à flamber

pour les fruits de bonne qualité. Le marché était sous pression en semaine 13 en raison de la pénurie de produit et de l'approche de Pâques, qui accélérèrent la demande. Dans ce contexte, les prix s'envolaient pour atteindre des niveaux jamais relevés : de 6.50 à 12.00 euros/colis pour les mangues bateau selon les variétés et les calibres, et jusqu'à 8.00 euros/kg pour les Kent avion.

### Progression de l'offre du Brésil, mais baisse de la demande

Les volumes offerts étaient de plus en plus importants, surtout ceux en provenance du Brésil. Or, la demande fléchissait et on observait un désintérêt

#### Semaines 15 à 16

progressif des opérateurs pour un fruit qui s'était jusqu'à présent vendu à des cours élevés. Le beau temps et l'arrivée de fruits de saison, disponibles en quantité et à bas prix, ne jouaient pas en faveur d'une relance de la demande. Dans l'ensemble, la situation était assez particulière sur le marché. Alors que les semaines précédant Pâques avaient été marquées par un approvisionnement limité et des cours très élevés, la période suivante correspondait non seulement au départ en vacances de nombreux opérateurs, mais également à un afflux de volumes et à une diversité de variétés qui contribuaient à faire fléchir les cours.

### Formation du front traditionnel entre fruits d'Amérique latine et d'Afrique de l'Ouest

La semaine 17 était une période charnière dans l'évolution de la commercialisation des mangues en Europe. L'offre augmen-

#### Semaines 17 à 27

tait fortement, toutes origines confondues, avec la formation du front traditionnel entre les fruits d'Amérique latine et ceux d'Afrique de l'Ouest, dont les volumes s'amplifiaient brutalement. Les quantités résiduelles du Pérou, ajoutées aux arrivages du Brésil et des pays d'Amérique centrale, représentaient environ une centaine de conteneurs. Augmentée des arrivages d'Afrique de l'Ouest, cette offre importante entraîna un basculement de tendance, avec une nette orientation à la baisse. Le marché s'installait dans une situation de surapprovisionnement. La prédominance des petits calibres accentuait le déséquilibre des ventes, avec des cours inégaux selon la taille des fruits. Par ailleurs, deux facteurs supplémentaires venaient intensifier la tendance : un désintérêt cer-



tain des grandes enseignes, les distributeurs étant réticents à acheter au sortir d'une période de prix élevés, et une réorientation de la demande vers les fruits de saison, confortée par un temps chaud sur l'Europe. Le marché devenait complexe et très disparate, entraînant une poursuite de la baisse des cours pas toujours justifiée et un large éventail de prix selon les origines, variétés et calibres (4.00 à 6.00 euros/colis pour les mangues bateau). Les livraisons globales dépassaient les capacités d'absorption du marché européen, et des stocks se formaient ponctuellement. En France, les ventes à l'exportation constituaient également un important débouché pour les mangues de Côte d'Ivoire, qui dominaient le marché français avec des marchandises de qualité satisfaisante. L'obtention de la certification Eurepgap par plusieurs structures d'exportation ivoiriennes importantes a permis une plus large diffusion sur les marchés du nord de l'Europe, jusque-là réticents. Un marché lourd et saturé s'installait partout en Europe, y compris pour les mangues avion, amplifié par un temps maussade sur une partie du continent et la perturbation des ventes due au jeudi de l'Ascension. La réduction des arrivages du Brésil et des autres origines d'Amérique latine allégeait quelque peu la pression commerciale et permettait une meilleure pénétration des mangues africaines sur les marchés nord-européens. Toutefois, ce mouvement ne s'accompagnait pas d'un raffermissement des cours. Peu à peu, le marché se retrouvait exsangue, particulièrement en France, ce blocage se répercutant sur les Pays-Bas. En semaine 23, la situation était tendue sur la plupart des marchés. La demande était principalement orientée vers les fruits de saison, disponibles en quantité. Les ventes de dégageement ne produisaient pas encore leur effet, alors qu'on approchait de la fin de la campagne ivoirienne. Les fruits étaient de plus en plus hétérogènes et présentaient davantage de traces d'antracnose. Sans être aussi dramatique, la situation en France de la mangue avion posait néanmoins problème. A partir de la semaine 26, le marché abordait une nouvelle période de transition dans des conditions commerciales difficiles. La baisse des quantités disponibles eut plutôt pour effet la reprise des cours pour les marchandises de qualité satisfaisante.

### Un marché de type estival

Le marché était de type estival, c'est-à-dire avec une demande restreinte. Les arrivages étant un peu inférieurs à la demande naturelle du marché, les prix eurent tendance à progresser ou, tout du moins, à se raffermir. L'augmentation des cours n'était pas étrangère au retrait de la demande : la grande distribution, qui ne voulait pas suivre cette hausse, a eu tendance à limiter ses commandes. L'approvisionnement reposait principalement sur le Brésil, avec des quantités peu importantes. Le Sénégal, dont les expéditions restaient limitées, et le Mexique complétaient l'offre, tant par avion que par bateau. D'autres origines se manifestaient, telles que Porto Rico ou la République dominicaine, jusque-là plus connue pour ses envois par avion. La campagne d'exportation d'Israël démarrait avec des mangues de qualité avion (variétés Maya et Haden). On

Semaines 28 à 34

observait un ralentissement général de l'activité sur les marchés en raison des départs en congés. Dans l'ensemble, le marché était très peu actif, avec une présence en quantité importante de petits calibres sur toutes les places et plus particulièrement celles du Nord. Les arrivages du Brésil étaient alors en nette progression.

### Un marché d'automne stable, mais peu dynamique

A partir de la semaine 35, le marché se stabilisait, majoritairement approvisionné par le Brésil et Israël et, pour une moindre part, par le Sénégal. Sans

Semaines 35 à 48

être dynamique, la demande sortait de l'atonie estivale. La réouverture progressive des commerces de détail et les modifications de gamme de la grande distribution vivaient quelque peu les transactions. En revanche, l'offre restait disparate en qualité et calibre, d'où les grandes différences de prix durant cette période. Le marché peinait à se structurer. C'est dans ce contexte que démarrait la campagne d'Espagne, avec des Tommy Atkins puis des Osteen. Début septembre, il était possible d'évoquer un redressement. La demande semblait un peu plus marquée et bénéficiait sans doute d'apports moins importants en fruits de saison, certains étant déficitaires. De surcroît, les envois d'Israël se faisaient progressivement plus modérés, avec des changements de variétés, et s'achevaient en semaine 45 après avoir perturbé le marché avec des lots de fin de campagne d'une qualité aléatoire. Les arrivages réguliers du Brésil favorisaient néanmoins une bonne fluidité du marché, quelque peu perturbé toutefois par les livraisons d'Espagne. Il en résultait des diminutions de prix inégales selon les marchés européens. En semaine 46, on notait la fin assez soudaine de la campagne d'Espagne. Les premiers lots de Kent d'Equateur et du Pérou arrivaient au même moment, mais présentaient une maturité insuffisante, avec une évolution pas toujours satisfaisante.

### Une période de fêtes décevante

En décembre, le marché européen restait pesant. Les livraisons conséquentes du Brésil, ajoutées à celles en progression du Pérou et de l'Equateur, maintenaient le marché dans une situation d'approvisionnement largement suffisant face à une demande peu évolutive, qui gardait le rythme des ventes à un niveau modéré. La baisse progressive des arrivages du Brésil était peu à peu compensée par l'augmentation de ceux du Pérou. On notait une tendance à la dégradation des cours des Kent, avec le passage de la campagne du Brésil à celle du Pérou (3.00 à 5.00 euros/colis pour les mangues bateau). L'atonie de la demande durant la période des fêtes n'a en rien permis de dynamiser les ventes ni de raffermir les prix ■

Semaines 49 à 52

Pierre Gerbaud, consultant  
pierregerbaud@hotmail.com



**Distributeur d'Energie**  
*Energizer*

**AGRUNORD,**  
 *votre partenaire*  
**Mangue**  
 *toute l'année!*

**MangueMango**

Afrique du Sud / Brésil / Pérou  
Côte d'Ivoire / Israel  
South Africa / Brazil / Peru  
Ivory Cost / Israel



**Pruneplum**

afrique du sud / Maroc /  
Italie / Argentine  
South Africa / Morocco /  
Italy / Argentina



**Raisingrappe**

Afrique du sud / Chili / Italie  
South Africa / Chile / Italy



**Agrumescitrus fruits**

Afrique du sud / Maroc / Israel /  
Etats-Unis / Italie / Argentine  
South Africa / Morocco / Israel /  
USA / Italy / Argentina



**Tomatetomato**

Maroc / Italie / Israel  
Marocco / Italy / Israel



**Litchiichee**

Afrique du sud /  
Madagascar / Israel  
South Africa /  
Madagascar / Israel



**Avocatavocado**

Israel / Mexique / Pérou /  
Chili / Kenya / AFS  
Israel / Mexico / Peru /  
Chile / Kenya / South Africa



**Pomme/Poire**  
apple/pear

Afrique du Sud / Chili / Argentine  
South Africa / Chile / Argentina



**Manguemango**

Afrique du sud / Brésil / Pérou /  
Côte d'Ivoire / Israel  
South Africa / Brazil / Peru /  
Ivory Cost / Israel



**Légumesvegetables**

Israël / Maroc / Italie  
Israel / Marocco / Italy



2, Rue de Provence - Bât D9 - PLA 437 - 94619 Rungis Cedex

Tel: 01.41.80.29.99 - Fax: 01.46.87.43.95

E-mail: agrunord@agrunord.com - www.agrunord.com

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





## Bilan de campagne mangue 2007 par origine

### Une année morose

© Photos Régis Domergue

#### Présence renforcée du Brésil

Déjà omniprésent sur le marché européen, le Brésil semble y avoir expédié des quantités accrues

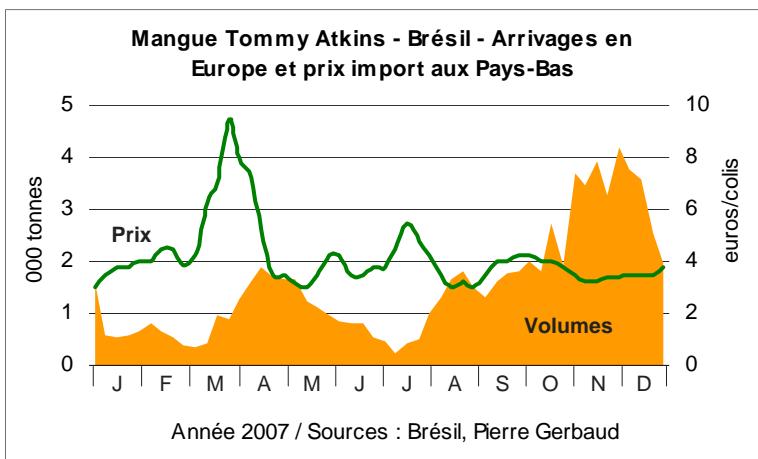
#### Brésil

en 2007, selon un rythme plus soutenu. La progression des surfaces plantées dans la zone du Nord-Est agit sur les volumes disponibles et augmente la pression à l'exportation. En effet, nombre de vergers créés il y a quelques années arrivent maintenant en production. Même si le marché intérieur constitue une réserve de consommation, c'est bien vers l'exportation qu'est dirigée une grande partie des mangues produites. Les exportations du Brésil sont restées assez mesurées jusqu'en mars, évitant une confrontation directe avec les produits péruviens disponibles en quantité à cette époque. Mais la fin de campagne du Pérou s'est effectuée précocement, créant une opportunité pour les autres origines. Les prix, soudain très attractifs, ont rapidement incité les opérateurs à augmenter

leurs expéditions. En quelques semaines, la progression des arrivages orientait de nouveau les prix vers un seuil de 3.00-3.50 euros/colis au tournant des mois d'avril et mai. Les livraisons se réduisaient progressivement jusqu'à la mi-juillet, permettant un redressement partiel des cours. En août, elles reprenaient un rythme plus soutenu, avec des prix qui repartaient à la baisse, alors qu'en 2006 cette période estivale approvisionnée modérément avait généré des prix plus rémunérateurs.



En 2007, la progression des tonnages expédiés n'a cessé qu'à la mi-décembre. Si les cours se maintenaient encore en septembre, ils fléchissaient dès le début octobre et restaient ensuite presque linéaires jusqu'en fin d'année. Il faut noter également le démarrage beaucoup plus précoce des exportations de Kent, avec près d'un mois d'avance par rapport aux années antérieures. Le début de la campagne du Pérou en novembre participait également à la fixation de prix relativement bas et peu évolutifs qui se répercutaient davantage sur les Kent que sur les Tommy Atkins. En décembre, on enregistrait donc une inversion de tendance, avec des prix plus élevés pour les Tommy Atkins que pour les Kent.



#### Bonne fin de campagne au printemps pour le Pérou

Les livraisons importantes et régulières du Pérou en début d'année ont maintenu les prix des mangues autour de 4.00 euros/colis en janvier et février. Dès la seconde quinzaine de février, les livraisons diminuaient rapidement, entraînant progressivement le marché dans un état de sous-approvisionnement important. Celui-ci était

#### Pérou





# Découvreur de saveurs exotiques

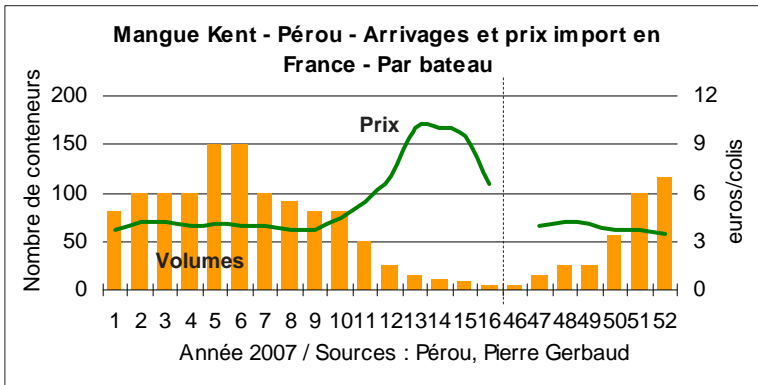


Contactez notre service commercial :  
**01.41.80.46.30**



**[www.exofarm.com](http://www.exofarm.com)**

3 avenue du Viaduc  
Bâtiment B3 - FRUILEG 751  
94594 Rungis cedex

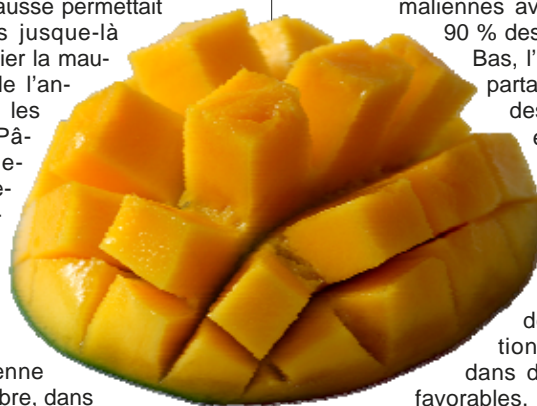


d'autant plus fort que le démarrage des campagnes d'exportation des origines d'Afrique de l'Ouest se révélait tardif. A partir de la seconde quinzaine de mars, les prix connaissaient une véritable flambée, atteignant des sommets rarement enregistrés. Cette hausse permettait d'équilibrer des comptes jusque-là médiocres et de faire oublier la mauvaise fin de campagne de l'année précédente. En avril, les prix retombaient après Pâques en raison d'une demande moindre, du développement de la concurrence ouest-africaine et de la dégradation qualitative des derniers lots réceptionnés.

gression de ses livraisons sur le marché international. Sur ce total global, on ne retiendra que les 4 700 t dirigées vers le marché européen, le solde ayant été expédié vers des pays de la région. La nette progression des exportations maliennes est essentiellement due au développement des expéditions par bateau, qui sont passées de 2 500 t en 2006 à 3 500 t en 2007. Pour leur part, les envois par avion n'ont que peu évolué, avec une centaine de tonnes supplémentaires en 2007 par rapport à 2006. Sur une vingtaine de structures d'exportation, cinq ont participé aux expéditions par avion à hauteur de 86 %. En ce qui concerne le transport par bateau, trois structures d'exportation ont procédé à 95 % des envois par conteneurs maritimes via le port d'Abidjan.

**Mali**

Le principal marché récepteur des mangues maliennes avion reste la France, avec 90 % des fruits exportés. Les Pays-Bas, l'Espagne et la Belgique se partagent les 10 % restants. La destination des fruits bateau est toute différente, puisque les Pays-Bas ont réceptionné 70 % des envois et la France 30 %.



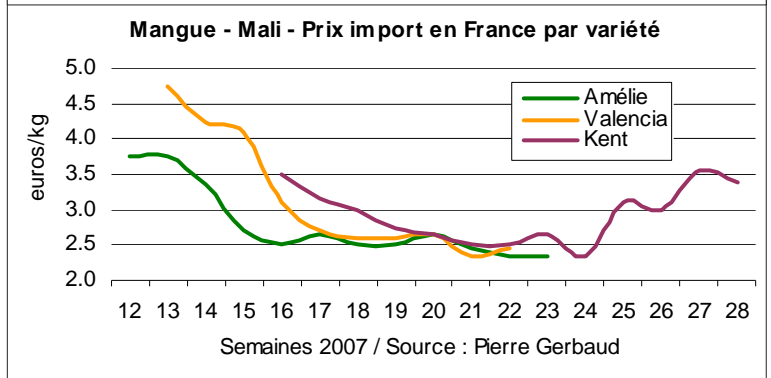
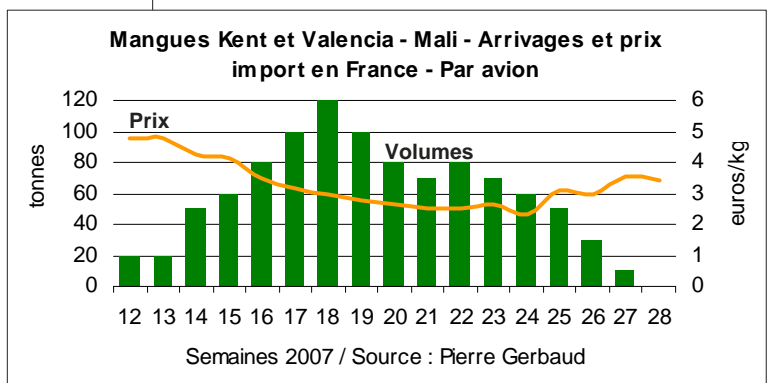
Le démarrage assez tardif de la campagne d'exportation par avion s'est déroulé dans des conditions de marché favorables, dans la mesure où l'arrêt prématuré de la campagne péruvienne laissait le marché sous-approvisionné. Malheureusement, le lent développement de ses envois n'a permis au

La campagne péruvienne reprenait en novembre, dans des conditions de marché peu favorables du fait de la forte domination des produits brésiliens. Le démarrage des expéditions, vraisemblablement un peu trop précoce, ne permettait pas de proposer des produits adaptés à la demande. Majoritairement de petit calibre, présentant un déficit de coloration et de maturité, les fruits péruviens peinaient à trouver leur place sur le marché. Le développement rapide des livraisons en décembre, alors que le marché était déjà suffisamment approvisionné par le Brésil, entraînait l'effritement des cours et leur maintien à un niveau peu satisfaisant, donnant peu de visibilité pour début 2008.



**Le Mali persiste et signe**

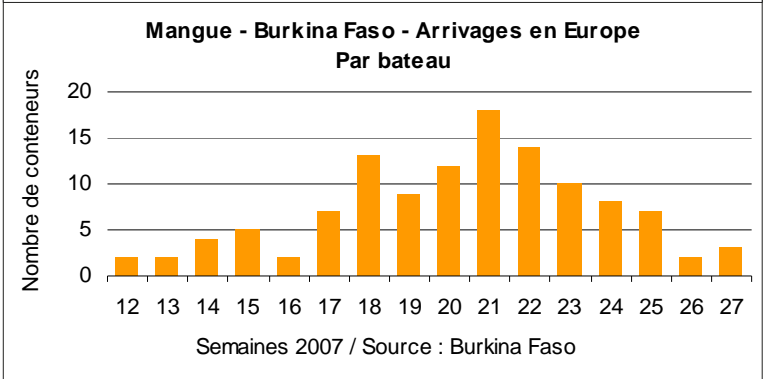
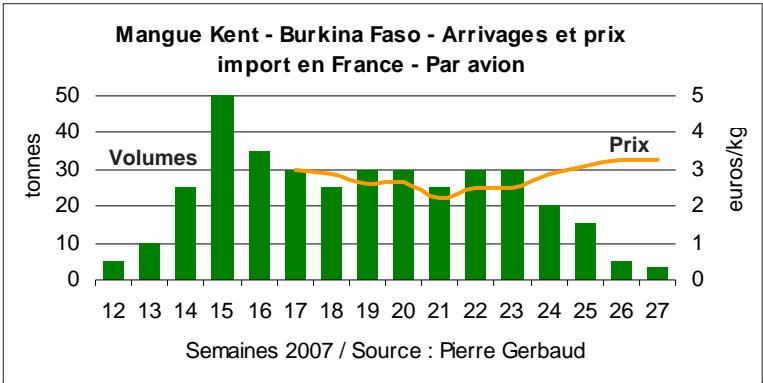
Avec près de 5 500 tonnes de mangue exportées en 2007, le Mali conforte la pro-



Mali que de profiter partiellement de la forte hausse des prix précédant les fêtes de Pâques. Comme chaque année, les volumes se sont accrus sur une période assez limitée dans le temps (semaines 19 à 24), correspondant également au pic d'expédition des autres origines ouest-africaines. L'afflux de marchandises dépassait alors la demande, qui s'estompait pour les mangues et se reportait sur les fruits de saison, maintenant les prix à leur niveau le plus bas de la campagne. A partir de la mi-juin, les cours se redressaient avec l'arrêt de la campagne avion de la Côte d'Ivoire et au fur et à mesure que diminuait l'intensité des approvisionnements.

La campagne d'exportation par avion de la variété Amélie s'est déroulée de la semaine 12 à la semaine 23 et celle de la Valencia de la semaine 13 à la 22. La campagne de Kent s'est ouverte en semaine 16 et s'est poursuivie jusqu'en semaine 28. On notera que la majeure partie de la période de coexistence des trois variétés (semaines 19 à 23) s'est caractérisée par les volumes les plus importants et les prix les plus bas.

La campagne d'exportation par bateau a démarré en semaine 16 pour s'achever en semaine 28. Durant les cinq premières semaines, les mangues Kent et Keitt du Mali ont été expédiées vers le marché hollandais, évitant ainsi une confrontation directe avec les fruits de Côte d'Ivoire sur le marché français. Ce n'est qu'à partir de la deuxième quinzaine de mai que se développaient les livraisons vers la France. Le fléchissement des arrivages de Côte d'Ivoire incitait les opérateurs à repositionner leur approvisionnement sur les produits maliens, d'autant plus fortement que la qualité des fruits ivoiriens se dégradait rapidement. La qualité satisfaisante des mangues maliennes exportées par bateau et leur progression en volume sur le marché européen font de plus en plus apparaître cette origine comme une alternative à la Côte d'Ivoire, dont l'offre s'est révélée moins fiable ces deux dernières campagnes. Le positionnement du Mali semble prendre tout son intérêt en fin de saison (juin), lorsque s'achève l'essentiel des livraisons ivoiriennes. En revanche, le talon d'Achille du Mali reste les difficultés logistiques qui compliquent et allongent les délais d'acheminement et peuvent interférer sur les coûts de revient rendu Europe et sur la qualité des produits.



### Un nouvel essor pour le Burkina Faso ?

En retrait depuis plusieurs années, le Burkina Faso revient de façon plus marquée sur le marché international de la mangue. Pour 2007, les exportations par avion sont estimées à près de 400 tonnes, ce qui reste modeste mais en progression par rapport aux années précédentes.

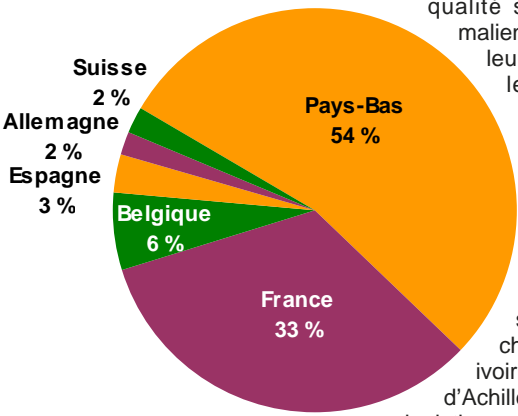


Comme pour le Mali, l'accroissement le plus remarquable concerne les envois par bateau, avec le développement d'une structure logistique facilitant le désenclavement du pays via le port d'Abidjan. Ce sont près de 2 600 t qui ont ainsi été expédiées vers le marché européen en 2007, contre 2 000 t l'année précédente.

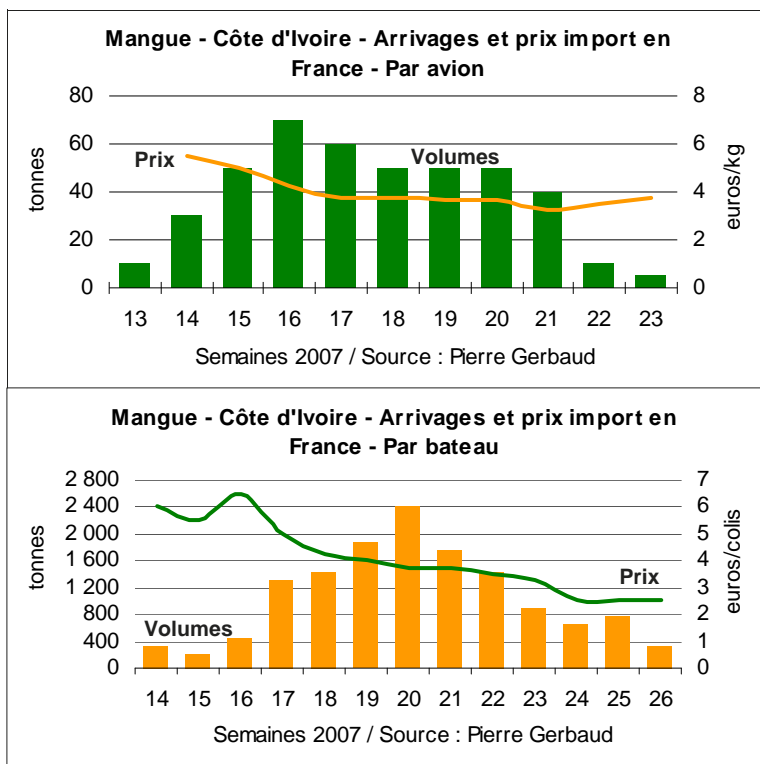
A l'instar de ceux du Mali, les produits du Burkina Faso sont principalement orientés vers le marché hollandais et pour une moindre part vers la France. Le développement des livraisons maliennes et burkinabées par bateau montre un regain d'intérêt du secteur européen, en dehors de la France, pour les mangues ouest-africaines et un contournement de l'offre ivoirienne, historiquement structurée et plus volontiers ciblée vers le marché français.



Mangue - Burkina Faso  
Marchés destinataires  
Par bateau



Source : Burkina Faso



sait le champ libre aux origines ouest-africaines et particulièrement à la Côte d'Ivoire, plus précoce en production. Les conditions de marché à l'approche des fêtes de Pâques étaient même exceptionnelles tant la pénurie de fruits se faisait ressentir. La mangue Amélie, décriée l'année précédente, retrouvait droit de cité dans ce marché sous-approvisionné. On comprend mal, au demeurant, la stratégie de certains exportateurs s'appliquant à n'expédier que des Amélie, alors que des Kent arrivées à maturité au même moment auraient pu encore mieux profiter de cette fenêtre commerciale. Les bonnes ventes du mois d'avril se sont malheureusement cantonnées à un pourcentage limité des expéditions totales du pays. En mai, le développement massif des livraisons a effrité peu à peu les cours, jusqu'à l'apparition des premières taches évolutives sur les fruits. Le développement des problèmes de qualité, parfois extrêmement rapide, sonnait le glas de résultats jusque-là satisfaisants. A partir de la fin mai, les lots de fruits stockés et d'arrivée étaient de plus en plus difficiles à commercialiser, jusqu'à leur retrait progressif du marché.

**Côte d'Ivoire : deuxième entorse**

Pour la seconde année consécutive, la Côte d'Ivoire a connu une campagne complexe et difficile, se soldant par des résultats commerciaux médiocres. En 2006, c'est l'afflux de volumes pléthoriques sur un laps de temps réduit qui avait précipité les prix en deçà des coûts de revient. En 2007, bien que les volumes aient été similaires à ceux expédiés l'année précédente, ce sont davantage les problèmes de qualité qui ont entraîné une nouvelle fois les résultats sur une pente périlleuse. Le développement et la prolifération rapide de maladies fongiques à partir de la seconde quinzaine de mai ont profondément compromis les ventes des fruits ivoiriens. Ce phénomène s'est produit de surcroît à la période du pic d'expédition de l'origine. Tout d'abord limités, les problèmes qualitatifs se sont propagés de plus en plus rapidement, fermant dans un premier temps les marchés extérieurs et favorisant l'asphyxie du marché national. Malgré un triage systématique, les fruits évoluaient mal et bon nombre de conteneurs ont finalement été écartés de la commercialisation. La campagne avait pourtant débuté sous de meilleurs auspices que celle de 2006, où l'allongement de la saison d'exportation du Pérou avait obéré les résultats de la campagne d'Amélie, mais également des premiers arrivages de Kent. L'arrêt rapide et anticipé des envois du Pérou en 2007 lais-

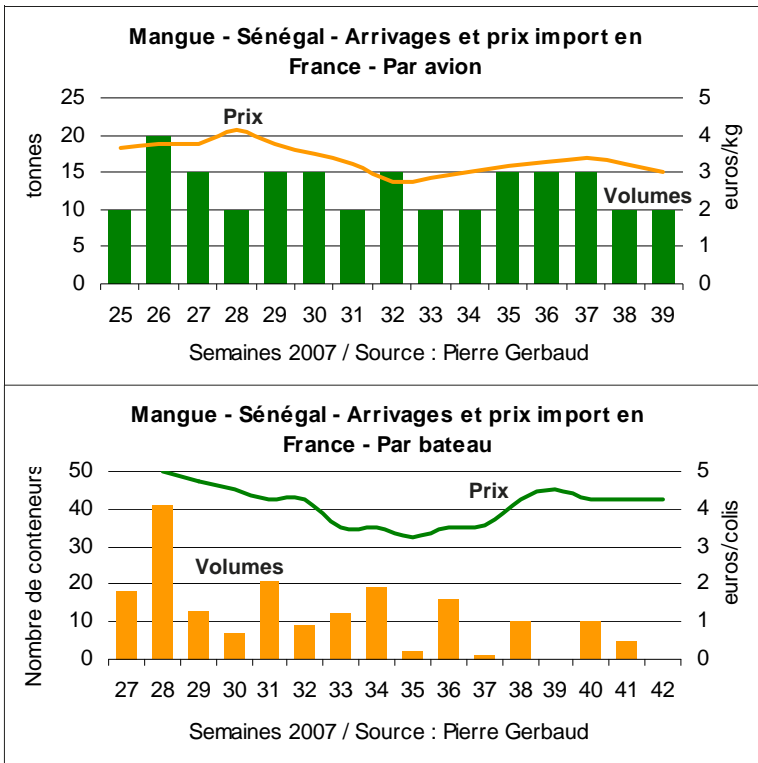
**Campagne modeste pour le Sénégal**

En 2007, le Sénégal aura connu une campagne d'exportation réduite, avec près de 4 000 tonnes exportées par bateau contre 4 700 t en 2006 et environ 200 t par avion contre 300 t l'année précé-



**Côte d'Ivoire**

ment des premiers arrivages de Kent. L'arrêt rapide et anticipé des envois du Pérou en 2007 lais-



dente. C'est la première année où cette origine connaît un repli des quantités, essentiellement dû à une moindre disponibilité en mangue à la suite de conditions climatiques peu favorables lors de la fructification des arbres. Comme les années antérieures, on a observé un fléchissement du cours des mangues avion courant août, en

## Sénégal

raison de l'inégale qualité des produits réceptionnés et de l'apparition de taches évolutives accélérée par les précipitations dans les zones de production. La demande était également moins importante pendant cette période estivale, alors que l'offre restait abondante et concurrentielle avec la commercialisation simultanée des fruits d'Israël et du Mexique. C'est également à ce moment qu'on enregistrait les cours les plus bas pour les mangues bateau de cette origine et ces prix peu rémunérateurs ont conduit certains opérateurs à ralentir ou suspendre leurs expéditions. En septembre, le rythme des arrivages se ralentissait et permettait un redressement partiel des cours en faveur des Kent, moins présentes sur le marché.

### Israël : la reprise

Avec près de 3 400 tonnes supplémentaires en 2007 par rapport à l'année précédente, Israël revient en force sur le marché européen de la mangue (10 300 t en 2006 et 13 700 t en 2007). La baisse des volumes enregistrée en 2006 apparaît donc comme conjoncturelle, l'origine restant bien présente de

juillet à octobre. Après une première partie de campagne d'exportation en Tommy Atkins et Kent jusqu'en août, l'offre israélienne s'est ensuite concentrée sur la variété Keitt en septembre et octobre. L'augmentation des tonnages exportés, mais également le développement d'une concurrence plus marquée qu'en 2006 de la part du Mexique et du Brésil, ont maintenu les prix des marchandises israéliennes à un niveau nettement inférieur à celui de l'année précédente. Les arrivages de cette origine se sont succédé de façon régulière et similaire aux années antérieures, avec une rapide montée en puissance des livraisons en juillet, suivie d'un repli des quantités en seconde quinzaine d'août. Les volumes expédiés ont connu un nouvel essor jusqu'à la mi-septembre, puis ils se sont amenuisés progressivement jusqu'au terme de la campagne fin octobre.

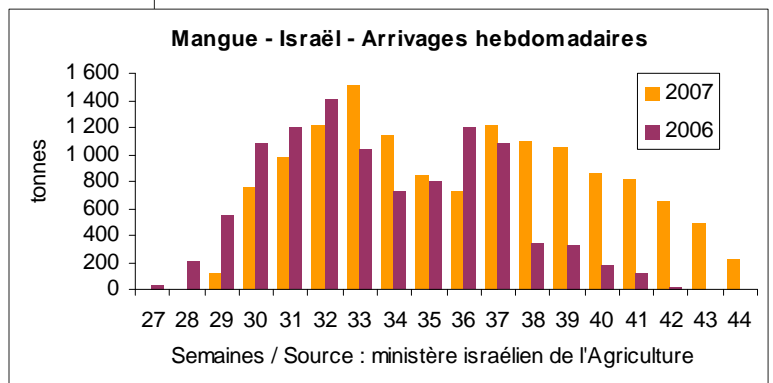
## Israël

Parallèlement, Israël fournissait également des mangues de qualité avion en déclinant un large éventail de variétés, débutant avec Maya en juillet-août, pour poursuivre avec Haden, Shelly, Kasturi et Kent de fin août à octobre. On a noté une désaffection plus marquée depuis deux campagnes pour la variété Maya, après son succès dans les années 2003-2004. Une qualité moins homogène et une coloration plus aléatoire en sont vraisemblablement les principales raisons. Cette perte de qualité s'est accompagnée d'un effritement des cours en août.

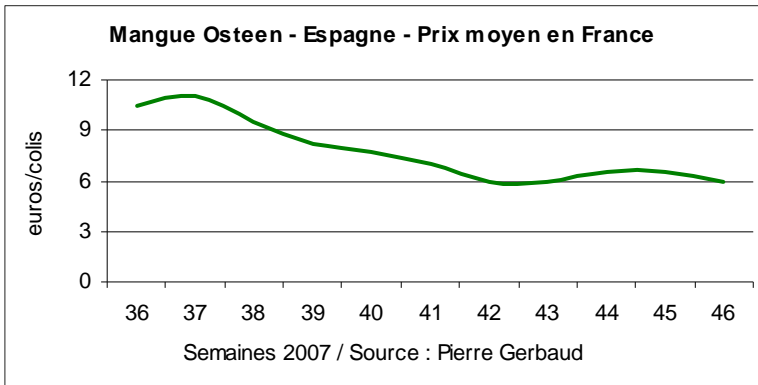


### L'Espagne conforte ses acquis

Le démarrage de campagne des mangues d'Espagne s'est déroulé dans des conditions plus tendues qu'en 2006, du fait de la concurrence plus marquée d'Israël à partir de début septembre. Néanmoins, la livraison régulière de mangues Osteen de belle qualité a permis aux expéditeurs espagnols de conserver le créneau ouvert et il y a plusieurs campagnes. Cette variété est appréciée et fait maintenant partie de l'assortiment variétal annuel du marché européen. Les mangues Os-







## Espagne

teen d'Espagne comblent, à n'en pas douter, l'absence presque totale de Kent à cette période de l'année. Elles le font d'autant plus fortement que leur qualité s'apparente à celle des mangues avion, mais à des prix nettement inférieurs. Les Kent du Brésil par avion en ont subi les conséquences. Expédiées avec un mois d'avance par rapport à 2006, elles se sont heurtées aux flux conséquents d'Espagne. En revanche, la campagne espagnole de Kent a été quasiment inexistante. La dernière phase de campagne à partir de novembre s'est effectuée avec des Keitt ■

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

**RG**  
 Reyes Gutiérrez  
 frutas tropicales

**SANOS X NATURALEZA**

**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

**AguacateHass**  
 La Fruta del Corazón

**CAA E**  
 AGRICULTURA ECOLÓGICA

**aeca**  
 ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES DE AGRI-CULTORES DE ESPAÑA

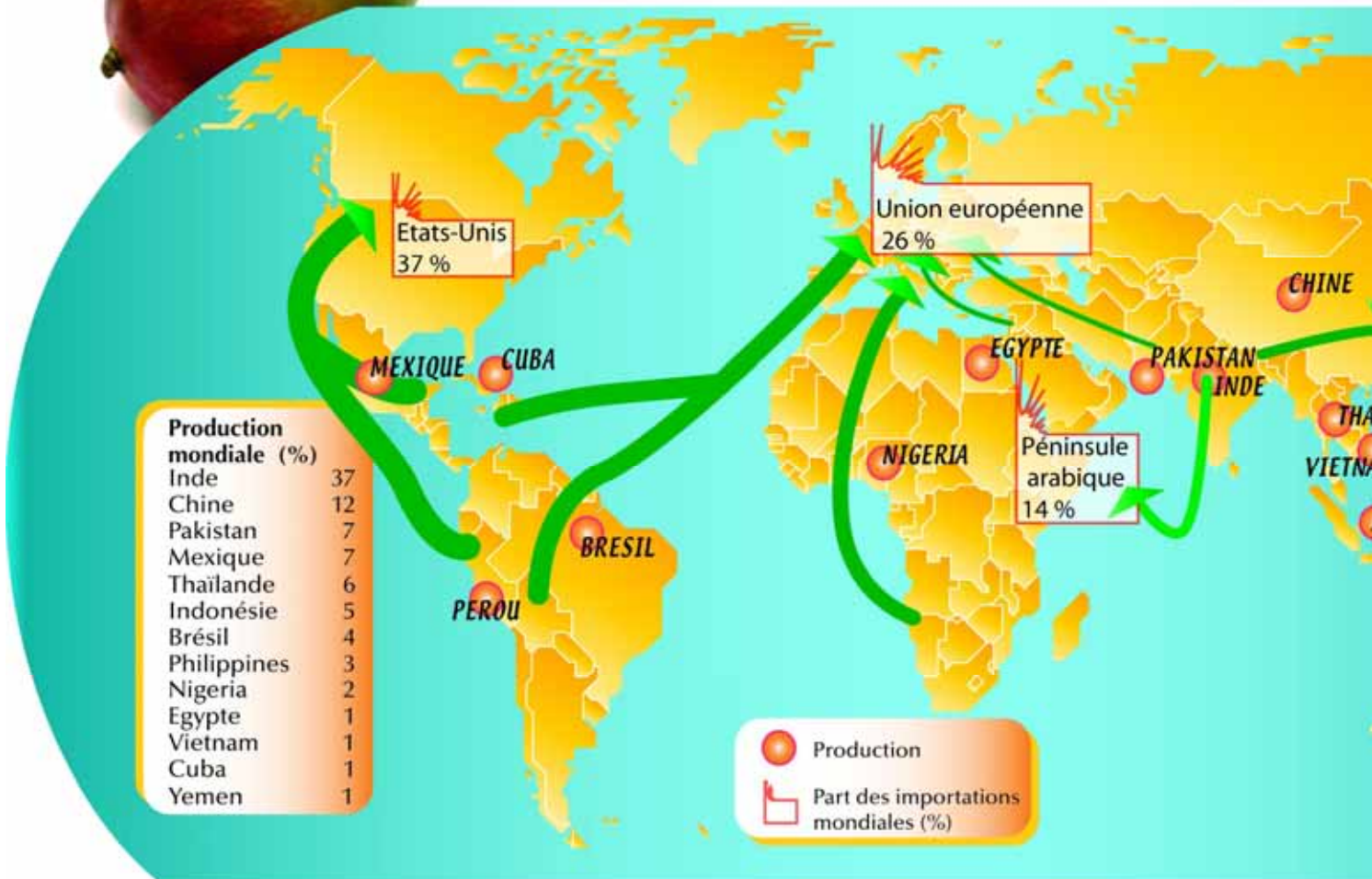
**EUREPGAP**  
 BUREAU VERITAS  
 Certification

**ISO 9001**  
 ISO 14001  
 BUREAU VERITAS  
 Certification

**BRC**  
 IFS  
 BUREAU VERITAS  
 Certification



# Mangue... une production de 30 500 000 t et un commerce mondial de 820 000 t



**Mangue (et goyave) — Importations des Etats-Unis**

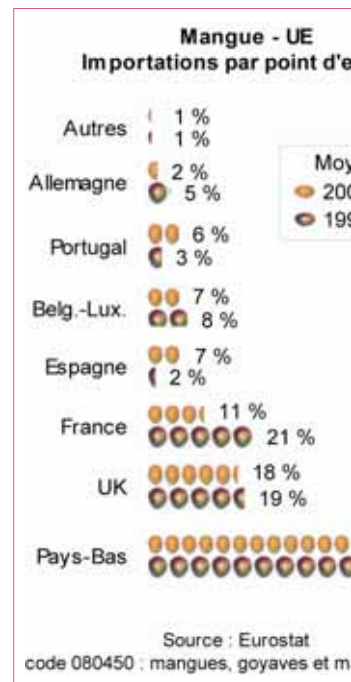
tonnes	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Total</b>	<b>172 252</b>	<b>187 193</b>	<b>198 267</b>	<b>220 046</b>	<b>239 051</b>	<b>240 278</b>	<b>266 280</b>	<b>282 360</b>	<b>281 658</b>	<b>267 017</b>	<b>298 088</b>	<b>303 568</b>
Mexique	139 507	157 956	161 709	163 504	166 767	156 548	164 193	173 630	174 799	159 550	181 163	185 279
Equateur	3 888	878	5 260	10 392	20 428	19 797	21 602	27 350	25 036	24 083	31 070	31 229
Pérou	4 489	3 347	3 632	11 381	12 297	15 553	20 515	20 582	30 334	29 854	33 614	29 193
Brésil	4 888	5 404	7 049	12 719	16 984	26 937	36 040	39 034	27 187	26 144	23 088	24 679
Guatemala	6 883	6 768	10 231	9 549	8 284	10 314	9 550	8 259	8 775	9 317	9 131	12 881
Haïti	8 225	10 306	7 143	9 144	10 159	5 878	8 376	6 070	8 065	9 391	10 266	8 681
Philippines	114	113	162	280	151	514	1 315	2 166	2 877	3 620	2 974	3 545
Autres	4 258	2 421	3 082	3 078	3 981	4 738	4 690	5 270	4 585	5 061	6 782	8 081

Source : douanes USA (code 080450)

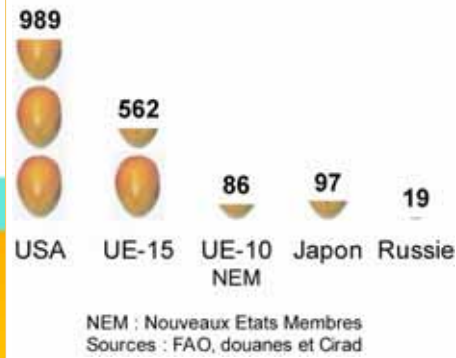
**Mangue (et goyave, mangoustan) — Importations du Japon**

tonnes	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Total</b>	<b>9 592</b>	<b>8 599</b>	<b>8 877</b>	<b>8 873</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>
Philippines	5 437	4 831	6 191	6 022	5 618	5 397	5 601	6 746	7 303	6 274	5 443	3 797
Mexique	3 811	3 244	2 215	2 374	3 155	2 445	2 178	2 342	2 908	3 587	4 329	5 386
Thaïlande	150	185	138	181	194	460	487	621	901	955	1 099	1 566
Taiwan	19	12	9	35	101	109	123	75	505	476	444	781
Brésil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	250	403	445
Australie	75	206	193	146	301	318	330	370	475	343	338	268
USA	98	121	125	115	258	153	153	149	244	253	317	57
Inde	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	88
Autres	2	-	8	-	0	19	2	5	-	1	1	-

Source : douanes japonaises (mangue : code 080450011 / goyave et mangoustan : code 080450019)



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



Mangue (et goyave, mangoustan) Production mondiale	
2006	tonnes
<b>Monde</b>	<b>30 520 840</b>
Inde	11 140 115
Chine	3 550 000
Pakistan	2 242 939
Mexique	2 050 488
Thaïlande	1 800 000
Indonésie	1 412 884
Brésil	1 347 744
Philippines	936 835
Nigeria	731 500
Egypte	380 000
Vietnam	367 800
Yémen	348 979
Cuba	308 209
Pérou	239 346
Haïti	235 980

Mangue (et goyave, mangoustan) Exportations mondiales	
2005	tonnes
<b>Monde</b>	<b>820 000</b>
Inde	222 620
Mexique	195 210
Brésil	113 880
Pérou	57 620
Pakistan	48 850
Equateur	39 970
Philippines	25 370
Guatemala	14 100
Yémen	11 640
Côte d'Ivoire	10 030
Israël	9 810
Haïti	9 410
Costa Rica	9 250
Egypte	9 200
Espagne	4 300

Mangue (et goyave, mangoustan) Importations mondiales	
2005	tonnes
<b>Monde</b>	<b>820 000</b>
Etats-Unis	267 017
Pays-Bas	98 050
Em. arabes unis	50 660
Arabie saoudite	50 630
Royaume-Uni	46 930
Allemagne	37 150
Bangladesh	35 960
France	34 950
Chine	19 190
Malaisie	18 880
Portugal	16 740
Singapour	16 220
Espagne	13 720
Japon	12 139
Belgique	12 200

Sources : FAO, douanes UE, USA, Japon

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 à 25 — Principaux pays fournisseurs

tonnes	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Total extra-UE, dont</b>	<b>68 753</b>	<b>75 924</b>	<b>84 511</b>	<b>116 293</b>	<b>119 364</b>	<b>135 593</b>	<b>134 993</b>	<b>175 544</b>	<b>162 953</b>	<b>184 525</b>	<b>212 713</b>
Brésil	13 885	9 174	24 473	38 408	39 636	60 338	63 804	89 942	69 320	80 194	84 858
Pérou	4 828	5 853	1 813	7 347	9 304	7 749	10 760	15 356	19 817	25 458	41 027
Côte d'Ivoire	4 153	8 022	5 984	10 265	10 306	10 842	11 147	7 176	11 426	9 835	14 428
Israël	4 656	5 640	7 463	8 932	8 454	6 595	4 117	8 646	8 284	12 916	11 349
Pakistan	2 850	4 479	4 490	5 608	7 094	8 750	6 263	8 680	10 940	12 306	10 120
Costa Rica	2 926	3 276	2 104	3 334	3 092	1 734	1 852	2 636	3 983	6 252	7 545
Sénégal	87	123	280	678	618	822	1 650	2 067	2 810	3 011	7 088
Etats-Unis	7 827	10 166	8 446	9 844	10 314	6 731	6 944	7 370	7 612	6 894	5 971
Equateur	3 589	637	1 548	3 981	3 258	6 217	2 605	5 706	5 533	5 889	5 681
Guatemala	625	792	1 039	1 031	3 152	1 803	1 654	2 224	3 101	3 131	4 614
Mali	708	1 450	1 006	814	1 141	886	708	947	2 096	2 560	3 477
Inde	1 059	1 095	1 107	2 134	1 746	2 625	1 077	930	915	1 722	2 472
<b>Total intra-UE, dont</b>	<b>35 674</b>	<b>45 857</b>	<b>46 122</b>	<b>65 736</b>	<b>65 422</b>	<b>57 367</b>	<b>66 515</b>	<b>73 865</b>	<b>81 507</b>	<b>100 736</b>	<b>110 560</b>
Pays-Bas	19 624	23 060	26 552	39 670	37 171	34 312	37 798	42 275	48 277	58 266	63 493
France	7 759	9 784	8 186	8 478	9 685	9 233	11 107	11 043	11 038	14 449	16 039
Espagne	1 316	3 381	3 072	5 342	7 985	5 506	6 969	6 432	8 007	12 493	12 297
Belgique	-	-	-	7 580	5 258	3 270	4 174	4 542	3 951	3 469	6 597
Allemagne	2 474	2 211	2 248	2 477	3 715	3 475	4 168	7 476	6 810	7 439	7 536
Royaume-Uni	838	1 058	770	1 103	597	523	611	762	1 551	1 071	1 883
Italie	290	317	155	329	423	276	916	554	567	760	749

Source : Eurostat (code 080450)





## Mangue d'Afrique de l'Ouest

### Perspectives pour la campagne 2008

**A**vec près de 28 000 tonnes, l'Afrique de l'Ouest représente environ 20 % de l'approvisionnement en mangue du marché européen. Cependant, après deux campagnes catastrophiques, notamment pour les filières de la Côte d'Ivoire, du Mali et du Burkina Faso, l'ambiance est plutôt morose chez les exportateurs. La tendance actuelle est de répondre aux attentes des clients et de miser sur une meilleure valorisation des produits. Les producteurs sont également dans cette logique. Exportations en régression, malgré une production abondante, et campagne écourtée afin d'éviter les problèmes qualitatifs en fin de saison, telles devraient être les grandes lignes qui marqueront la campagne de mangue 2008.

#### Une bonne production en perspective



Première production de Kent

A la longue saison des pluies de 2007 (de mai à octobre) qui a permis aux manguiers de se régénérer, a succédé une période d'har-mattan intense que l'on avait pas connue depuis longtemps dans la région : un climat idéal pour les floraisons.

Quelque peu retardée par rapport à l'année dernière, la première floraison de Kent devrait entrer en production fin mars, si les premières pluies de fin février-début mars, appelées communément « pluies des mangues », viennent accompagner la fructification. Les plantations qui n'avaient pas produit en 2007 sont aujourd'hui en bonne position, selon les cycles bien connus du manguiers. L'entrée en production des nouvelles

plantations vient renforcer ce phénomène, qui promet une bonne année pour la production ouest-africaine.

La production de Kent bénéficie de trois floraisons bien distinctes, dont l'intervalle de récolte peut être évalué de deux à trois semaines. Environ 40 % de la production sont attendus sur la première floraison, 50 % sur la deuxième et 10 % sur la troisième (production destinée au marché local).

En général, les plantations sont bien entretenues. Le développement de la cochenille farineuse a été quelque peu enrayé grâce à la régulation biologique et aux traitements phytosanitaires ciblés effectués par les producteurs. Le problème de la mouche des fruits reste entier, notamment lors du démarrage des récoltes et de la saison des pluies. Les producteurs ne sont pas encore suffisamment sensibilisés sur les mesures préventives et les traitements sont quasi inexistantes. La méthode de piégeage est encore peu développée. Seul le Mali s'est engagé depuis quelques années dans un programme de lutte.

#### L'antracnose, le danger permanent

Le problème qualitatif majeur demeure l'antracnose. Les producteurs n'en ont pas conscience puisque cette maladie n'est pas visible sur les fruits lors des récoltes et est pratiquement indétectable lors du traitement en station de conditionnement. Zone endémique, l'Afrique de l'Ouest n'a pas mis en place de méthode de lutte efficace, à l'exception des entreprises d'exportation sénégalaises sur des productions propres (traitements pré- et post-récolte).

L'antracnose est à l'origine des pertes commerciales de la Côte d'Ivoire et de la réduction des tonnages exportés du Sénégal sur des productions non maîtrisées en 2007. La seule solution immédiate envisagée reste l'arrêt des expéditions en cas de fortes pluies et de risques élevés de contamination.

La lutte chimique en production est peu connue et les stations de conditionnement ne sont ni équipées, ni utilisatrices de produits de traitement post-récolte. De plus, l'utilisation raisonnée et sécurisée des pesticides est une priorité des entreprises d'exportation, en conformité avec les exigences européennes. Elles sont maintenant appuyées par les autorités nationales et locales.

Mangue — Côte d'Ivoire — Nombre de conteneurs chargés à partir du port d'Abidjan

	2006	2007
Côte d'Ivoire	713	689
Mali	84	159
Burkina	84	122
<b>Total</b>	<b>881</b>	<b>970</b>

1 conteneur = 21 tonnes / Source : SAGA CI

Sensibilisation sur les dangers de l'utilisation des pesticides sur les mangues, tel a été le thème abordé à Korhogo le 14 février dernier avec les producteurs ivoiriens, sous les auspices du Conseil général et du ministère de l'Agriculture de Côte d'Ivoire.

### La certification, un enjeu pour le maintien des exportations ?



Deuxième floraison de Kent

La majorité des grandes entreprises de production et d'exportation ouest-africaines sont certifiées Eurepgap et visent Globalgap. Les autres sont également engagées dans le processus et devraient être intégrées en 2008.

Après une période apocalyptique qui a vu une perte de presque 1 euro par colis entre 2005 et 2006 (2.50 à 2.70 euros/colis rétribués aux exportateurs en 2006), certains ont avancé que les ventes avaient été difficiles car les distributeurs européens demandaient des produits certifiés. Pour-

tant, la moitié de la production de Côte d'Ivoire était certifiée en 2007 et cela n'a pas permis non plus d'obtenir des prix rémunérateurs. Il faudrait bien plus que les 3 euros/colis obtenus en moyenne pour rentabiliser les exportations sur la base d'un coût de revient de plus de 3.35 euros/colis. Certification oui, rentabilité aussi : tel est le leitmotiv des exportateurs.

Les coûts de revient restent encore trop élevés et ne devraient pas être revus à la baisse. Les coûts logistiques (cartons et fret) restent les mêmes qu'en 2007 compte tenu de l'augmentation du prix du pétrole. Le coût du transport local ne bouge pas. Viennent se rajouter les coûts liés à la certification demandée par l'Europe.

Pour leur part, les producteurs, qui sont payés en ferme soit au champ soit à la station de conditionnement, ne sont pas prêts non plus à accepter une baisse de leur revenu. Ceux dont les plantations entrent en production, après plus de huit ans d'investissement, espèrent bien en bénéficier.

### La logistique maîtrisée

La logistique transport ne devrait pas poser de problèmes majeurs. Le terminal conteneur SDV-SAGA à Ferkessedougou, rénové en 2007, est équipé de prises et clip-on en nombre suffisant. La



Tel. +33 1 45 12 29 60  
Fax. +33 1 45 60 01 29  
info@siim.net  
[www.siim.net](http://www.siim.net)



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

- Côte d'Ivoire
- Mali
- Sénégal



**GLOBALG.A.P.**

SITARAIL mettra à disposition deux locomotives de quatre rames de onze wagons équipés de groupes électrogènes, entièrement destinés au transport par conteneur frigorifique, comme elle l'a fait la campagne passée pour assurer la descente et la remontée des conteneurs. Un stock conteneurs sera mis en place sur le terminal avant le démarrage de la campagne.



Planting traditionnel

Du côté logistique maritime, les capacités de fret en conteneurs frigorifiques devraient être suffisantes, avec l'accès à l'ensemble des compagnies maritimes assurant du transport par conteneurs sur l'Europe (Delmas, MSC, Maersk Line, Hapag). Par contre, sur la ligne AEL, en raison de la réduction des navires reefers chargeant ananas et banane, les espaces réservés aux conteneurs de mangue devraient être réduits.

Les différents services offerts par SDV-SAGA CI (remontée des cartons, palettes et cornières), ainsi que le préacheminement des conteneurs par route sur les stations de conditionnement ivoiriennes et maliennes à destination de Sikasso/Bamako, devraient sécuriser les expéditions.

Au Burkina Faso, les centres de conditionnement équipés de chambres froides mis en place à Bobo-Dioulasso constituent de bons pivots pour le développement des expéditions.

### Le grand souci : la valorisation des exportations

Mais le grand souci reste la valorisation des expéditions. Avec plus de 1 000 conteneurs chargés à partir du port d'Abidjan en 2007, soit plus de 20 000 tonnes en provenance de la Côte d'Ivoire, du Mali et du Burkina Faso, l'équilibre de la filière est en danger face à un marché qui a du mal à absorber ces quantités. Les exportateurs envisagent de réduire les expéditions et de tenter de baisser, autant que possible, les prix à la production.

Encore faudra-t-il que les mangues répondent aux attentes en termes de coloration, maturité, calibre et tenue aux périodes souhaitées et qu'elles soient vendues sur la base de prix rémunérateurs, seul moyen d'assurer la survie de la filière.

Il ne devrait pas y avoir de mangues ouest-africaines en variété Kent pour la commercialisation de Pâques. Les premières Kent bateau devraient être sur les marchés à partir du 15 avril ■

Alexis Moulin

BRESIL

PEROU

MALI

BURKINA FASO

MEXIQUE

AUSTRALIE

Mangue par avion  
toute l'année

Kent, Haden, Ataulfo,  
R2E2, Valencia, ...

15 rue de la Réunion - BP 70104  
94538 Rungis Cedex - France

Tel + 33 1 41 80 03 03

Fax + 33 1 41 80 03 10

office@ams-european.com

WWW.AMS-EUROPEAN.COM



Fiche pays producteur

## La mangue en Côte d'Ivoire

par Alexis Moulin

### Localisation

La production est essentiellement concentrée dans un rayon de 50 km autour de Korhogo, capitale de la région des Savanes, à 600 km au nord d'Abidjan. La zone est propice à la culture du manguier, avec un taux d'humidité moins important que dans le reste du pays. La longue période d'harmattan permet d'assurer de meilleures floraisons et les conditions climatiques sont plus saines pour le développement des fruits. Toutes les unités de conditionnement pour l'exportation se trouvent dans cette région. De taille et de capacité variables (de 500 à 2 000 t export), elles sont situées à Korhogo, Sinématiali et Ferkessédougou. La rareté des terres, dans une zone à forte densité de culture, a entraîné la création de nouvelles plantations de superficies plus importantes (de 50 à plus de 200 ha) dans d'autres régions plus éloignées, telles que Boundiali à l'est, Niakara au sud et Ouangolo au nord. Depuis l'avènement de la crise ivoirienne, coupant le pays en deux et limitant l'accès routier vers le port d'Abidjan, le transport de conteneurs frigorifiques par rail s'est développé, avec la mise en place d'une plate-forme conteneurs à Ferkessédougou, sur la ligne ferroviaire Abidjan-Ouagadougou. L'accès direct de la zone de production aux principaux ports européens a permis aux exportations ivoiriennes de se poursuivre et a ouvert la voie maritime au Mali et au Burkina Faso.

La Côte d'Ivoire est de loin le premier pays producteur et exportateur de mangue en Afrique de l'Ouest. Sa production de Kent et ses atouts logistiques en font le troisième fournisseur du marché européen, avec plus de 14 000 t exportées en 2007. Les exportations ont presque doublé en dix ans et les superficies plantées ont suivi la même évolution. Mais la baisse des prix de vente sur les marchés européens, due à l'augmentation des quantités exportées, à l'accroissement des exportations du Mali et du Burkina Faso et à la présence permanente du Brésil, réduit de manière drastique les retours aux producteurs-exportateurs et met en péril l'équilibre de la filière.



© Henri Vannière

### Production

La culture du manguier est récente et date des années 1980. Le développement des plantations a été encouragé pour lutter contre la déforestation, puis appuyé par le Cirad (ex IRFA) avec l'introduction de variétés greffées, notamment la Kent. Il a vraiment démarré dans les années 1990, avec l'accroissement des exportations. Les vergers existants, souvent multi-variétaux (mangues locales, Amélie, Palmer, etc.) ont été rapidement surgreffés et les surfaces plantées se sont multipliées. La mangue est devenue pour les producteurs une source de revenus intéressante et un moyen de diversification, dans une région où le coton a longtemps eu le monopole. Avec la faillite de la filière coton, les grandes zones de culture cotonnière sont elles aussi devenues des bastions de la mangue. La crise socio-politique a accentué ce phénomène.

Le maintien et l'augmentation des exportations de mangue depuis 2002 n'ont fait qu'encourager les producteurs à étendre leurs superficies, comprises en moyenne entre 5 et 50 ha. Les méthodes culturales sont encore rudimentaires : labour, désherbage, greffage et clôtures sont les principales activités menées sur les plantations. La taille, l'irrigation et les traitements phytosanitaires restent limités. Les rendements à l'hectare sont faibles. La production ivoirienne est évaluée actuellement à près de 50 000 tonnes, couvrant plus de 10 000 ha. Mais les vergers ne sont pas répertoriés et il n'existe pas vraiment de statistiques fiables sur la production.

### Calendrier de production et variétés

Le verger ivoirien est principalement composé de Kent. Les producteurs privilégient cette variété, qui a de meilleurs rendements et débouchés. Même la Keitt, qui était assez présente (10 à 15 % des superficies), tend à disparaître. Amélie, Zill, Palmer et autres variétés greffées ont quasiment disparu. Les marchés export pour les autres variétés sont minimes et les ventes sur le marché local quasi inexistantes. L'Amélie et la Zill plus précoces, longtemps restées le fer de lance du démarrage des campagnes ivoiriennes, entrent en production début mars et peuvent se récolter jusqu'en avril. La Kent, quant à elle, peut être récoltée, pour la première floraison, à partir du 20 mars, selon les saisons. Les récoltes se poursuivent jusqu'à la fin mai avec la deuxième floraison. Les Keitt sont plus tardives et entrent en production début mai. En fin de saison, les problèmes qualitatifs peuvent être importants. Surmaturité, mouche des fruits, attaques fongiques sont les principaux handicaps au prolongement des récoltes.

Mangue — Côte d'Ivoire — Calendrier de production

	F	M	A	M	J	J
Amélie						
Zill						
Kent						
Keitt						

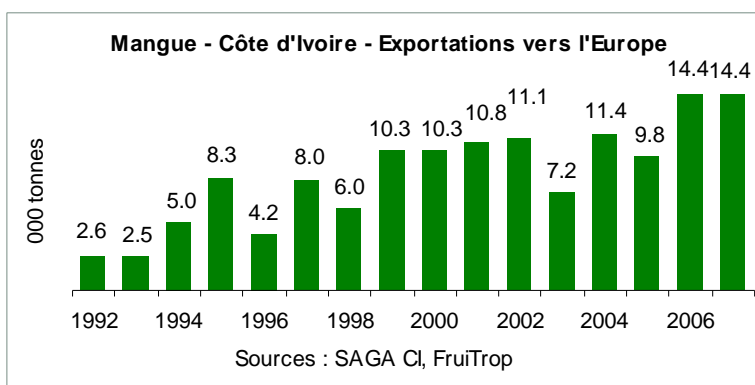


## Débouchés

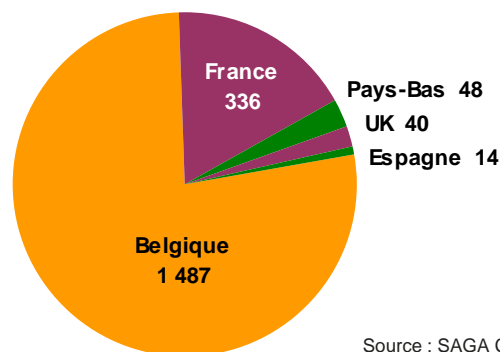
La production ivoirienne est essentiellement tournée vers l'exportation sur les marchés européens. Il n'existe pas d'usine de transformation à proprement parler. Quelques entreprises font du jus pour le marché national, mais absorbent peu de volumes. Le marché local est concentré sur Abidjan (1.5 million d'habitants) et dans une moindre mesure sur les capitales régionales. Il est demandeur de Kent. Toutes les mangues non exportables, que ce soit les rejets des usines ou les déchets restés en plantation, y sont vendues. Même si les ivoiriens sont des consommateurs de mangue, le marché local n'est pas organisé, les pertes sont importantes et les prix de détail restent élevés par rapport au pouvoir d'achat. La diversification des marchés reste une priorité face à une production dont les volumes seront, à l'avenir, non maîtrisables.

## Exportations globales

Les exportations ivoiriennes de mangue ont littéralement explosé, multipliées par cinq en dix ans, passant de 2 500 t en 1992 à plus de 11 000 t en 2002. Elles ont fortement diminué en 2003, avec moins de 8 000 t du fait du déclenchement des événements en Côte d'Ivoire, puis ont repris en 2004, la situation politique s'améliorant. Elles ont atteint leur niveau le plus élevé en 2006, avec près de 15 000 t. Mais l'augmentation des volumes a engendré des pertes commerciales conséquentes pour la filière. L'année 2007 n'a pas été un meilleur cru. Le maintien des tonnages et l'augmentation des expéditions du Mali et du Burkina Faso pendant la même période n'ont pas permis de relever la barre. La campagne 2007 a marqué un tournant pour la prolongation des exportations sur le mois juin, qui reste fortement problématique : mauvaise tenue des fruits, prolongation du stockage et attaques fongiques, etc. Malgré l'accroissement de la production, les exportations ivoiriennes devraient stagner, voire diminuer, face à un marché européen qui a du mal à absorber des quantités sur une période relativement courte, où entrent en production les fruits de saison.



## Mangue - Côte d'Ivoire - Répartition des conteneurs en Europe en 2007 (équivalent 40 pieds)



## Mangue — Côte d'Ivoire — Fret maritime vers l'Union européenne

Compagnie maritime	D'Abidjan à...						
	Anvers	Felixstowe	Le Havre	Valence	Barcelone	Fos sur Mer	Port Vendres
Delmas Mol	12 jours	14 jours	15 jours				
MSC	11 jours	14 jours	15 jours				
Maersk Line / Safmarine	15 jours	20 jours	17 jours				
Delmas				9 jours	11 jours	12 jours	
ZIM/HAPAG	15 jours		19 jours		12 jours		
AEL (ligne reefer)	10 jours						9 jours

Source : SAGA CI

## Logistique

Développées à partir des navires bananiers dans les années 1990 (palettes en cales réfrigérées), les expéditions ivoiriennes sont aujourd'hui entièrement conteneurisées. Les conteneurs sont en grande majorité empotés en station de conditionnement. Près de 80 % transitent par Ferkessédougou,

via le rail à destination du port d'Abidjan. Les mangues sont chargées sur toutes les compagnies maritimes qui offrent un service de conteneurs frigorifiques à destination de l'Europe. Le temps de transport le plus court est de neuf à dix jours. Bien que les arrivages soient réceptionnés en grande partie au port d'Anvers, ce sont encore les importateurs français qui assurent l'approvisionnement des différents marchés européens.







Fiche pays producteur

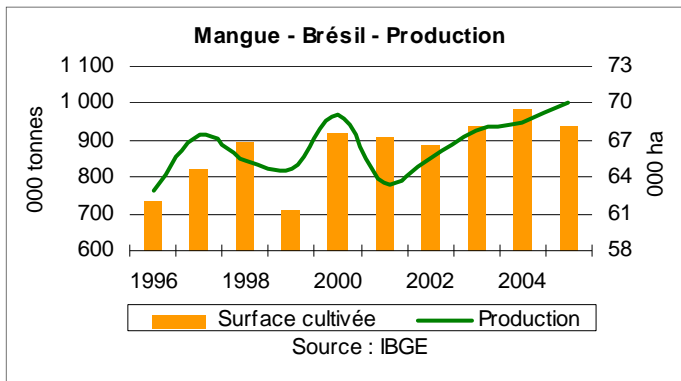
## La mangue au Brésil

par **Luiz Andrea Favero**, Docteur en Économie Rurale, Université du Pernambuco, Brésil  
lfavero@uol.com.br

*La mangue a été introduite au Brésil par les Portugais au XVIème siècle, avec des variétés principalement originaires des Philippines. Elle s'est ensuite progressivement dispersée, soit en suivant les fronts pionniers, soit par le biais des indigènes. Elle a ainsi subi de nombreux croisements et de nouvelles variétés sont apparues. La mangue fait partie des habitudes alimentaires brésiliennes, en frais comme en jus. Elle est présente sur presque tout le territoire, en vergers mais également dans le paysage urbain ou les jardins privés. Initialement, la production était destinée au marché intérieur, avec le développement de variétés indiennes hybrides. L'introduction de variétés floridiennes à partir des années 1970 a permis au Brésil d'accéder, quelques années plus tard, au marché international.*

### Localisation

Jusqu'au milieu des années 1990, la production de mangue se concentrait dans la région du Sud-Est (états de São Paulo et du Minas Gerais). Progressivement et avec l'insertion du Brésil dans le marché mondial de la mangue, elle s'est aussi développée dans la région du Nord-Est, qui domine maintenant largement. En 2005, ces deux régions représentaient 97 % de la production. Le Nord-Est produit 69 % des volumes et permet de satisfaire 95 % des exportations brésiliennes. Entre 1996 et 2005, sa production a augmenté de 93 %, passant de 364 000 t à 703 000 t. Les états de Bahia et de Pernambuco sont les plus importantes zones de production. On y trouve les principales cultures irriguées de la Vallée du rio São Francisco, qui ont des rendements de 20 t/ha en moyenne. Le pôle de Petrolina-Juazeiro, situé dans cette vallée, regroupe l'essentiel de la production brésilienne de mangue destinée au marché extérieur. Alors que la croissance des surfaces cultivées en mangue était de 25.5 % au cours des dix dernières années au Brésil, elle s'est élevée à 337 % dans le pôle de Petrolina-Juazeiro, au détriment d'autres états comme São Paulo et le Minas Gerais, qui ont vu leur production diminuer d'environ 10 %.



### Production

Les années 1990 ont été décisives pour la production dans la région du Nord-Est. Au début de la décennie, on ne comptait que quelques centaines d'hectares de manguiers. Cinq ans plus tard, il y en avait plus de 5 000, tandis que la production passait de 4 700 à 42 500 t. Au cours de cette période, le Brésil s'est ouvert au marché international, privilégiant tout d'abord les Etats-Unis puis l'Europe. Les cours rémunérateurs obtenus à l'international ainsi que les politiques publiques ont fortement encouragé les grandes entreprises, mais surtout les petits exploitants, à abandonner les cultures vivrières irriguées dans la vallée du rio São Francisco au profit de la mangue et du raisin d'exportation. Cette profonde réorientation de la production a peu à peu transformé cette région, qui est rapidement devenue le plus grand pôle d'approvisionnement de fruits du Brésil,

orienté vers l'exportation, même si les marchés intérieurs et internationaux devenaient moins rémunérateurs. Cette baisse s'explique par la progression des volumes, mais aussi par le développement de la concurrence d'autres pays latino-américains comme le Pérou et l'Équateur qui arrivaient en force sur les marchés des Etats-Unis et de l'Europe. Aujourd'hui, le Brésil fait partie des dix premiers pays producteurs, avec une surface cultivée de près de 70 000 ha et une production proche d'un million de tonnes. Seulement 12 % sont exportées, le solde étant presque entièrement consommé à l'état frais sur le marché intérieur.

### Calendrier de production et variétés

Orienté vers l'exportation depuis les années 1990, le calendrier de production suit les créneaux de commercialisation sur les marchés extérieurs. D'août à novembre, les envois sont dirigés vers les États-Unis. D'octobre à décembre, ils se focalisent davantage sur le marché européen, même si l'offre brésilienne reste présente tout au long de l'année avec des quantités moins importantes. Le Brésil est doté d'une grande diversité variétale, estimée à 230 variétés selon l'Embrapa. Malgré cette diversité, la Tommy Atkins représente près de 75 % de la production, et même 87 % dans la vallée du rio São Francisco. 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 variétale. Les chercheurs de l'Embrapa ont développé de nouvelles variétés comme Lita, Beta ou Omega. Cependant, elles sont restées au stade expérimental et n'ont pas été développées par la filière qui continue de miser essentiellement sur la Tommy Atkins.

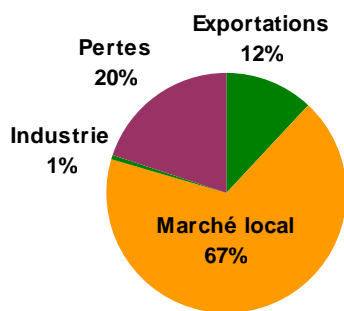
Mangue — Brésil — Calendrier de production												Variétés		
Régions de production	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
Sao Paulo	Production moyenne	Production moyenne	Production moyenne	Production moyenne	Production moyenne	Production moyenne	Production moyenne	Production moyenne	Production moyenne	Production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

■ Production moyenne    ■ Production faible    ■ Production forte



Mangue - Brésil - Débouchés

## Débouchés

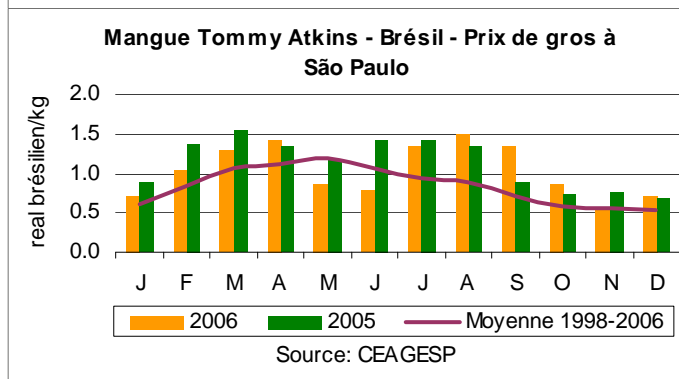
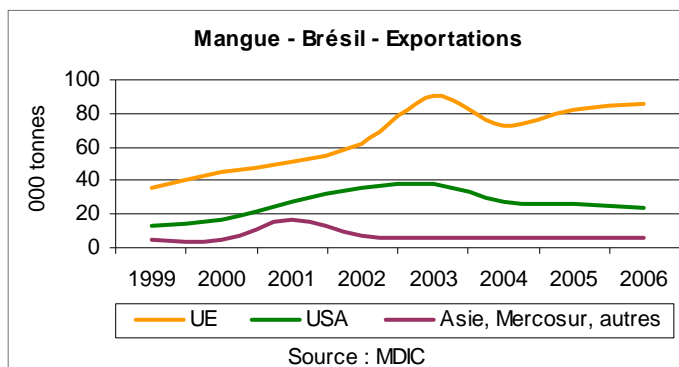


Sources : IBGE, CEASAS, IBRAF, SECEX

Le marché intérieur absorbe 67 % de la production. Les ventes en frais sur le marché local constituent le principal débouché, la consommation annuelle par habitant étant de 890 g. Les marchés de gros sont les principaux lieux de commercialisation. Le plus important, la CEAGESP, est situé à São Paulo et commercialise près de 15 % du total national. Un important réseau de marchés de fruits et légumes et des marchés publics situés dans les principales villes constituent également des débouchés majeurs. La grande distribution qui achète directement dans les régions de production détient, elle aussi, une part de plus en plus importante du marché intérieur. C'est vers les états du Sud et du Sud-Est que sont expédiés la majorité des volumes. Les variétés nationales issues de croisements naturels, comme Bourbon, Rosa et Espada, obtiennent des prix qui, selon les saisons, peuvent atteindre cinq fois ceux des variétés américaines comme la Tommy Atkins. 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 rio São Francisco, à ne pas récolter les fruits. Les exportations vers l'Europe et les Etats-Unis sont le fait des grandes entreprises de production ou/et d'exportation. Les petits producteurs, rarement dotés d'équipements de conditionnement et de structures de commercialisation, sont obligés de passer par les grandes entreprises pour l'exportation et par une série d'intermédiaires pour atteindre les réseaux du marché national.

## Exportations globales

Compte tenu de coûts de production plus élevés que ses principaux concurrents (Mexique, Pérou et Équateur), le Brésil a été plus fortement touché par la baisse globale des cours due à l'augmentation des volumes et ainsi que par la dépréciation du dollar face au real, de plus de 30 % depuis deux ans. Parmi les dix principaux pays producteurs de mangue, le Brésil est le troisième exportateur mondial après le Mexique et l'Inde. L'Union européenne (67 % des volumes exportés) et les Etats-Unis (26 %) sont ses marchés de prédilection. Le Brésil est devenu le principal fournisseur de l'UE. Au cours des dernières années, le Pérou, Israël et certains pays africains ont capté des parts de marché en Europe, mais le Brésil assure toutefois plus de 40 % des approvisionnements, qui étaient de 210 000 t en 2006 pour 116 000 t en 1999. Les prix sont passés eux de 1.20 euro/kg en 2000, à 0.72 euro/kg en 2004 et 0.92 euro/kg en 2005. Tandis que les cours pour l'origine Israël se maintiennent au dessus de la moyenne, ceux pour le Brésil se situent à un niveau plus faible, devançant seulement les prix pour l'Équateur. La palette variétale et la qualité des produits commercialisés par Israël montrent que la différenciation et l'innovation font la différence, même quand les prix sont en baisse. Vers les années 1990, le Brésil est entré en force sur le marché des Etats-Unis, premier importateur mondial de mangue, en prenant la deuxième place comme fournisseur d'un marché jusque-là dominé par le Mexique qui, en plus de sa proximité géographique, bénéficie de clauses préférentielles en tant que membre de l'ALENA. La détérioration des prix depuis la deuxième moitié des années 1990 atteint toutes les origines, mais le Brésil est celui qui y perd le plus et le Pérou celui qui y résiste le mieux. La Kent semble se valoriser davantage que la Tommy Atkins. Cependant, on constate une légère amélioration des cours ces deux dernières années. La constitution de la « Câmara Setorial da Manga », qui réunit les grands exportateurs brésiliens vers les Etats-Unis, semble commencer à avoir des effets positifs en planifiant et réduisant les livraisons quand il y a trop de fruits sur le marché. Cette démarche est possible sur ce marché, car l'USDA impose des restrictions phytosanitaires très importantes à l'importation et seulement douze entreprises sont actuellement agréées par l'APHIS. Il serait difficile d'organiser de cette façon les entreprises exportant vers l'UE qui, elle, n'impose aucune restriction phytosanitaire.



© Henri Vannière

## Logistique

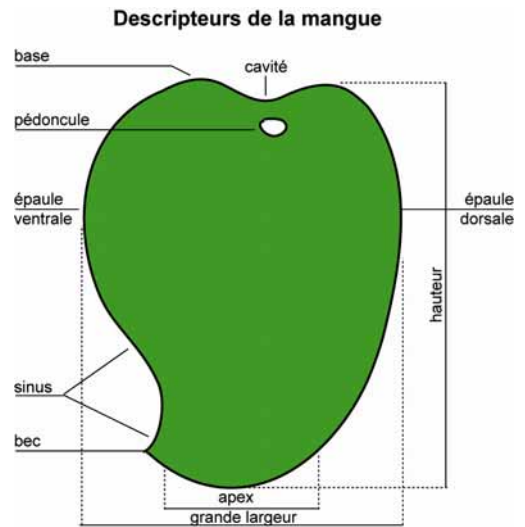
Les volumes expédiés par avion vers l'Europe représentent moins de 1 %. Les Pays-Bas, notamment le port de Rotterdam, restent le principal point d'entrée des mangues brésiliennes, qui sont ensuite réparties sur l'ensemble des marchés communautaires par voie terrestre. Cependant, les Pays-Bas ont perdu du terrain, étant passés de 80 % des exportations du Brésil dans les années 1990 à 68 %. Par ailleurs, l'Espagne et surtout le Portugal sont devenus d'importants importateurs/distributeurs de mangue brésilienne. Les coûts logistiques pour l'Europe (10 à 15 jours de transport) représentent en moyenne 43 % des coûts de production et 48 % du prix de vente. Les expéditions vers les Etats-Unis se font par bateau, vers les ports de la côte Est à partir de septembre et vers ceux de la côte Ouest à partir d'octobre. L'état des infrastructures routières au Brésil constitue un grand obstacle pour l'exportation, le transit routier étant relativement long jusqu'aux ports d'embarquement.



## Les principales variétés de mangue

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	

Le manguiier, *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 gènes de ces deux familles. Les fruits exportés sont généralement issus de plants greffés.



Diaprès « Le manguiier » de F. de Laroussilhe, éd. Maisonneuve et Larose

### 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 pruine grisâtre.

**Chair** : jaune intense à jaune orangé, d'une saveur riche et d'une texture fondante et sans fibres.

**Noyau** : 9 % du poids total du fruit.

**Poids moyen** : 600 à 750 g

Sélectionnée en 1932 en Floride à partir d'un semis de Brooks, elle produit des fruits relativement gros, de 440 g à plus d'un kilo pour les jeunes arbres. Très appréciée tant en amont qu'en aval de la filière, ses rendements sont moyens, mais la proportion de fruits exportables est élevée. La coloration du fruit est attractive et la chair, très gustative, est ferme et mûrit très progressivement.

Elle est produite par la plupart des pays fournisseurs de l'Europe, où elle est actuellement considérée comme la variété étalon. Toutefois, les grandes variations de coloration et de calibre selon les zones de production peuvent entraîner des problèmes de commercialisation.

### Keitt

**Forme** :

ovale, épaule dorsale tombant rapidement. Épaule ventrale pleine et arrondie. Apex arrondi, obtus, sans bec.

**Épiderme** : épais et résistant, assez adhérent. Couleur jaune orangé à jaune carminé sur le côté exposé au soleil, avec de nombreuses petites lenticelles jaune pâle à roux. Assez forte pruine lavande.

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

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

**Poids moyen** : 510 g à 2 kg

Sélectionnée en 1939 en Floride à partir d'un semis de Mulgoba, elle a des rendements élevés et réguliers. La coloration rougeâtre, qui apparaît très tôt et avant que le fruit ne soit mûr, peut provoquer des problèmes d'appréciation de la maturité, qui peut être renforcée par un passage en chambre de 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.

### Exigences du manguiier

Le manguiier 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 manguiier 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 manguiier 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.

### 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.

### 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.



## Défauts de qualité de la mangue

Photos © Pierre Gerbaud



Fruit déformé



Blessures dues aux frottements causés par le vent



Coulures de sève après récolte



Développement fongique



Immaturité et taches



Décoloration naturelle de l'épiderme



Brûlure de soleil



Fruit déformé



Piqûres d'insectes cicatrisées



Décolorations dues aux cochenilles



Blessures mécaniques après récolte



Blessures mécaniques après récolte



Brûlure de sève après récolte



Pédoncule trop long



Taches sur épiderme



Pourriture pédonculaire



Développement fongique  
type anthracnose



Larves de mouches des fruits



Surmaturité



# Repères

Les principaux produits	En parts des volumes et des dépenses totales de fruits du mois en France		
	En %	Volumes	Dépenses
Petits agrumes	28	28	
Pomme	21	18	
Orange	15	11	

Pages

La tendance des principaux produits du mois influence significativement la conjoncture globale du marché fruitier. Vous trouverez tous les mois dans la rubrique « Repères » une brève analyse les concernant, avant les pages consacrées à une sélection d'exotiques et d'agrumes.

Banane.....	37
Avocat.....	39
Orange.....	40
Pomelo.....	41
Petits agrumes.....	42
Litchi.....	43
Mangue.....	44
Ananas.....	45
Fret maritime.....	46

## DECEMBRE 2007

### Petits agrumes

L'important déficit de production de clémentine Nules et de Clemenvilla d'Espagne s'est clairement fait sentir. Le marché s'est montré sensiblement sous-approvisionné, d'autant que la demande s'est nettement activée avec le démarrage des mises en avant de la Saint Nicolas et de Noël. Les prix ont été très fermes et soutenus.

#### Déc. 2007 / Déc. 2006

Prix	↗	Vol.	↘
------	---	------	---

### Pomme

Le marché s'est bien amélioré. Le stock disponible en début de mois était d'un niveau moyen. Cependant, la demande a été plus importante, notamment à l'export. Les envois vers le Royaume-Uni se sont activés et les marchés d'Europe de l'Est ont commencé à s'ouvrir. Les prix se sont raffermis.

#### Déc. 2007 / Déc. 2006

Prix	=↗	Vol.	=
------	----	------	---

### Orange

La demande s'est montrée atone et les volumes écoulés ont été sensiblement inférieurs à la moyenne, malgré des températures assez basses favorables à la consommation et une concurrence des petits agrumes relativement modérée. Cependant, les prix sont restés assez soutenus compte tenu du déficit de production de la Naveline d'Espagne, qui a constitué la quasi-totalité de l'offre pendant tout le mois.

#### Déc. 2007 / Déc. 2006

Prix	↗	Vol.	↘
------	---	------	---

### Fret maritime

Bien que ni les prix des Time Charter ni ceux des contrats n'aient atteint les pics de décembre 2006, le marché de l'affrètement a été plus actif que durant les trois mois précédents en raison de la montée des températures en Équateur et de l'augmentation de la production de banane qui a dépassé la capacité des lignes.

#### Déc. 2007 / Déc. 2006

grands reefers	↘	petits reefers	↘
----------------	---	----------------	---

### Remarques méthodologiques

Les statistiques figurant sur les pages suivantes sont des estimations de mises en marché en France. Elles ne sont calculées que pour les principaux pays fournisseurs. Leur élaboration est réalisée à partir d'informations sur les arrivages hebdomadaires ou de déclarations de mises en marché d'opérateurs représentatifs. Les chiffres figurant dans le tableau « les principaux produits » sont fournis par le CTIFL source SECODIP. Les données des pages conjoncture ne sont proposées qu'à titre informatif et n'engagent en aucun cas la responsabilité du Cirad.



© Denis Loelliet

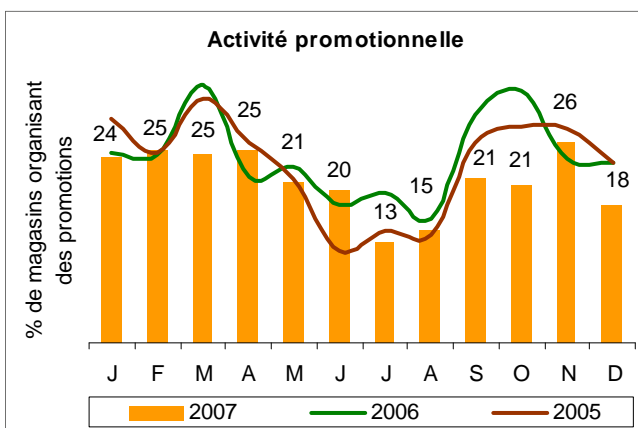
# Banane

## DECEMBRE 2007

La reprise amorcée courant novembre s'est poursuivie. Pourtant, la demande s'est montrée plutôt lente sur la plupart des marchés d'Europe de l'Ouest. Comme tous les ans à l'approche de Noël, les distributeurs ont élargi leur linéaire d'exotiques au détriment des produits basiques comme la banane. La politique de prix de détail et de mise en avant a été plus pénalisante que les années précédentes dans certains pays comme la France. Enfin, une météo relativement rigoureuse durant la majeure partie du mois a pesé sur la consommation.

Cependant, l'approvisionnement a continué de s'alléger, passant de moyen en novembre à légèrement déficitaire en décembre. Les arrivages d'Afrique sont remontés pour atteindre un niveau conforme à la normale, grâce à des livraisons plus soutenues du Cameroun. Toutefois, les apports de banane dollar ont été légèrement déficitaires, avec une offre moyenne en provenance du Costa Rica et de la Colombie, mais des volumes inférieurs à la normale de l'Equateur. De plus, les arrivages des Antilles françaises sont restés très limités, alors que la présence du Surinam a été beaucoup moins affirmée que les mois précédents. Le très bon courant export vers les pays de l'Est de la Communauté européenne, où la banane est mise en avant durant les fêtes de fin d'année, a aussi contribué au rétablissement du marché.

Les prix ont enregistré une remontée sensible par rapport à novembre, mais la moyenne mensuelle s'est maintenue à un niveau inférieur à celui de l'année précédente et nettement plus bas que la moyenne.

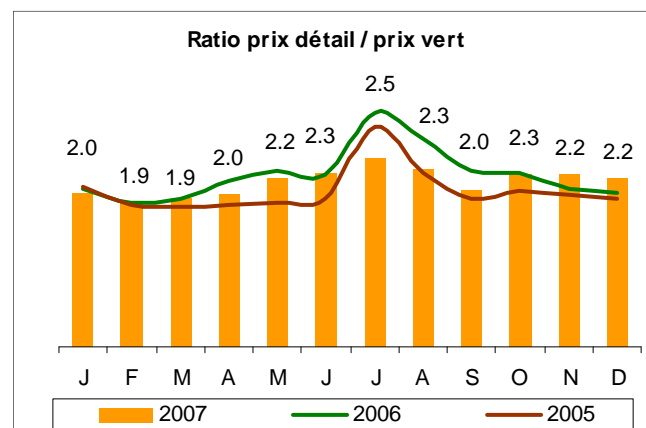
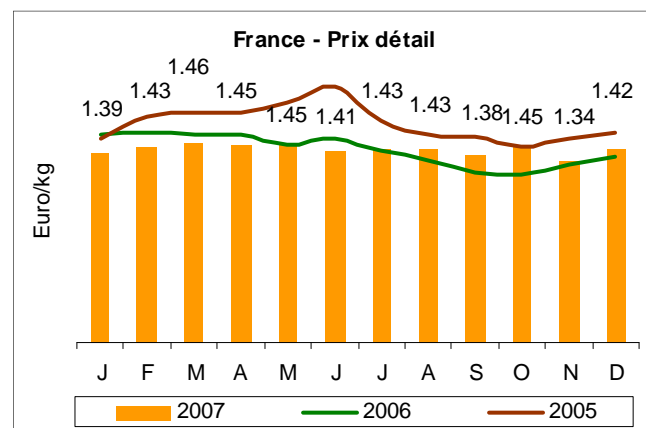
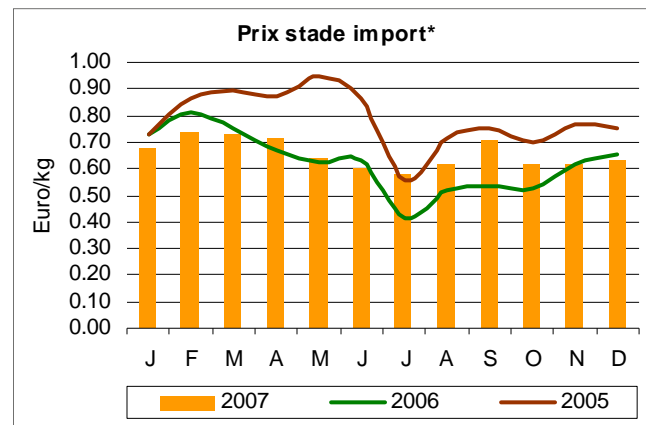


Comparatifs mensuel et annuel	
Volumes*	Prix de référence UE**
décembre 2007 / novembre 2007	
↗ + 6 %	↗ + 3 %
décembre 2007 / décembre 2006	
↘ - 29 %	↘ - 3 %

\* Arrivages Afrique/Antilles

\*\* Prix Aldi

## Marché français de la banane — Indicateurs



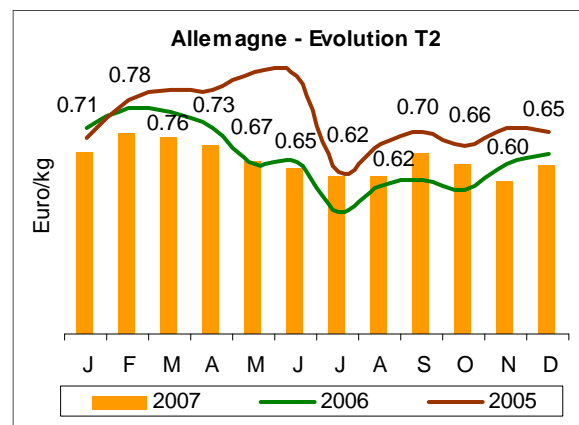
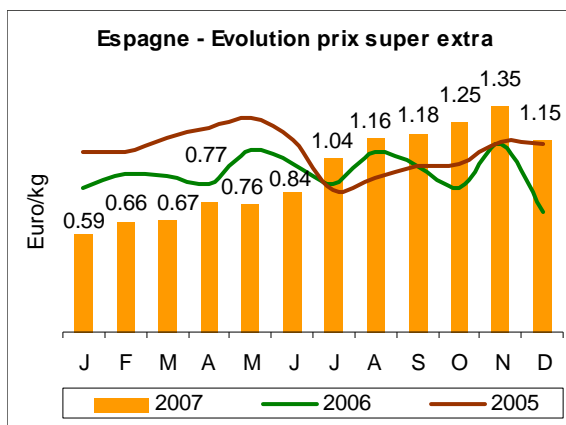
\* Origine Afrique

Marché européen de la banane — Indicateurs

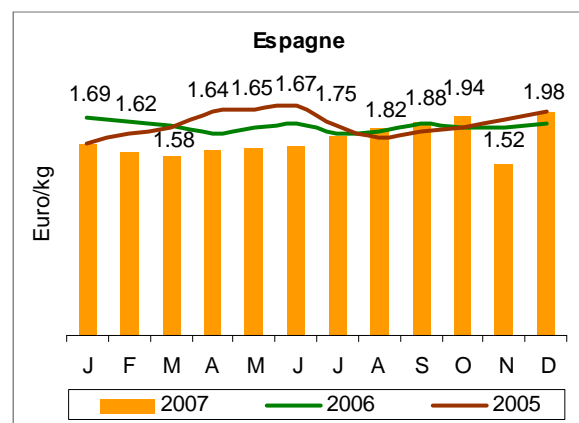
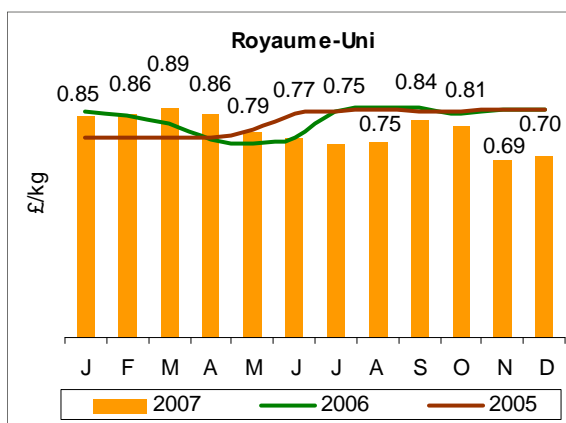
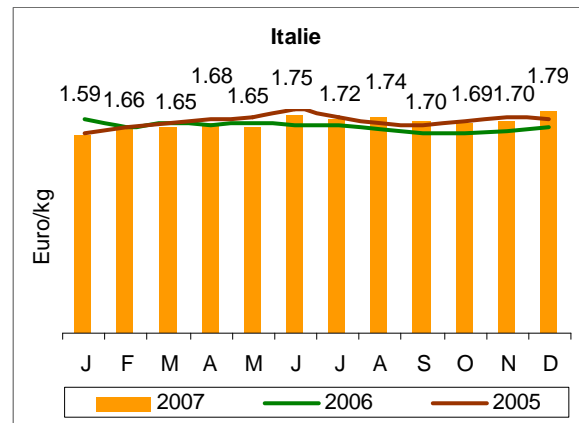
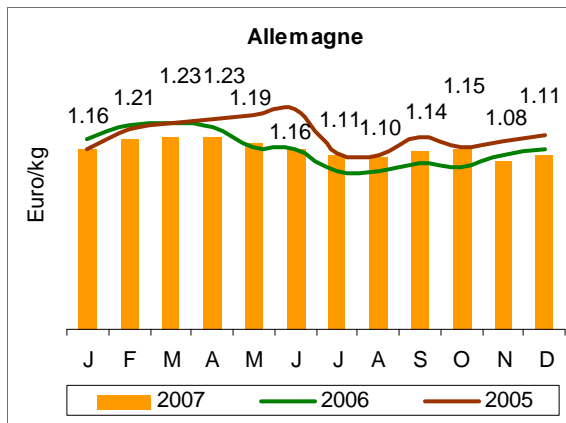
Principales origines en Europe

En tonnes	Décembre 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2007	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		2007/2006	2007/2005
Martinique	-	- 100	- 100	137 080	- 32	- 39
Guadeloupe	2 050	- 47	- 57	38 916	- 16	- 27
Canaries	23 943	- 17	- 10	327 015	+ 5	+ 4
Côte d'Ivoire	15 493	+ 6	- 15	169 066	- 17	- 18
Cameroun	22 191	- 4	+ 2	219 686	- 14	- 14
Ghana	4 789	+ 32	-	35 941	+ 80	-

Prix vert en Europe



Prix détail en Europe



Sources : Cirad, SNM, TW Marketing Consulting





# Avocat

## DECEMBRE 2007

Le marché s'est redressé après un mois de novembre assez difficile. L'approvisionnement s'est montré sensiblement inférieur à celui des campagnes précédentes. Les arrivages de Hass chilien ont décliné précocement, tant sur le marché communautaire qu'aux Etats-Unis, la production ayant été touchée par plusieurs épisodes de gel durant l'été 2007. En conséquence, les envois de Hass mexicain vers l'UE ont été limités, les exportateurs de cette origine ayant dirigé vers les Etats-Unis des volumes très supérieurs à ceux des années précédentes. De plus, les volumes israéliens sont restés modérés, tant en Hass qu'en vert, en raison du déficit de la production. Dans ce contexte, les envois espagnols se sont nettement développés, sans pour autant compenser le déficit d'offre des autres pays fournisseurs.

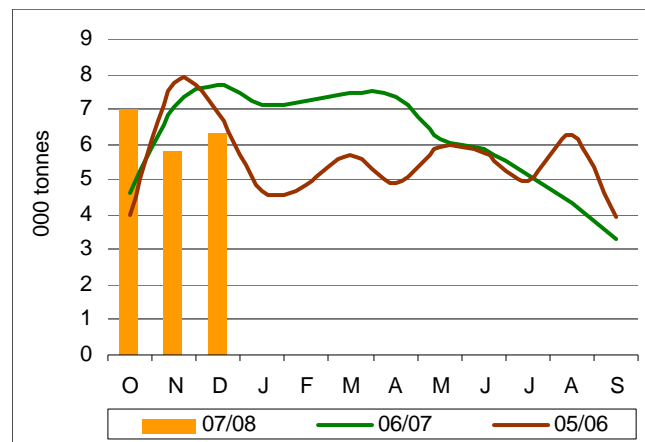
Parallèlement, la demande s'est sensiblement accélérée avec la mise en place des opérations de mise en avant de Noël. Les ventes ont été fluides et les stocks encore présents en début de mois se sont vite résorbés. Les cours se sont orientés à la hausse, avec une certaine latence pour les petits fruits. Le prix moyen mensuel affiche un niveau très supérieur à la moyenne.

## Comparatifs mensuel et annuel

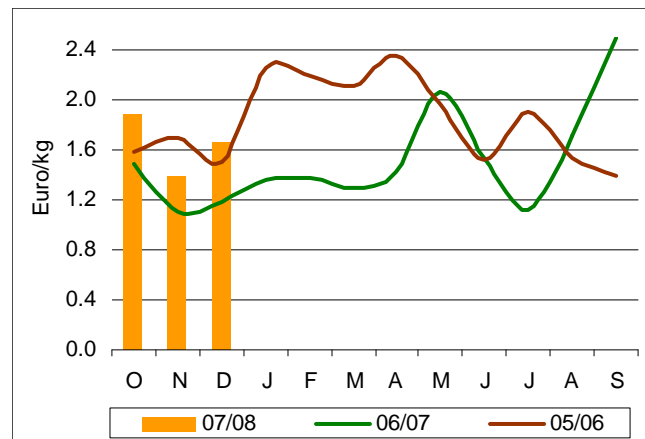
Volumes	Prix
<b>décembre 2007 / novembre 2007</b>	
↗ + 9 %	↗ + 20 %
<b>décembre 2007 / décembre 2006</b>	
↘ - 18 %	↗↗ + 41 %

## Estimations des mises en marché en France

### Volumes



### Prix stade import



## Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Décembre 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2007/2008	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		07-08/06-07	07-08/05-06
Mexique	1 068	- 21	- 56	4 693	+ 11	- 30
Chili	968	- 1	+ 60	5 416	+ 4	+ 104
Israël	2 384	- 39	+ 5	4 942	- 36	- 11
Espagne	1 929	+ 31	+ 23	4 065	+ 9	- 10
<b>Total</b>	<b>6 349</b>	<b>- 18</b>	<b>- 8</b>	<b>19 116</b>	<b>- 10</b>	<b>- 5</b>



# Orange

## DECEMBRE 2007

Les ventes d'orange espagnole, très lentes depuis le début de saison, se sont enfin accélérées. Les référencements des grands distributeurs, parfois encore aux mains des opérateurs sud-africains courant novembre, avaient tous basculé sur la Naveline d'Espagne début décembre. Cette variété a représenté la quasi-totalité de l'offre en décembre. Cependant, les volumes écoulés sont restés sensiblement inférieurs à la moyenne, malgré des températures assez favorables à la consommation et une concurrence des petits agrumes plus limitée qu'en novembre.

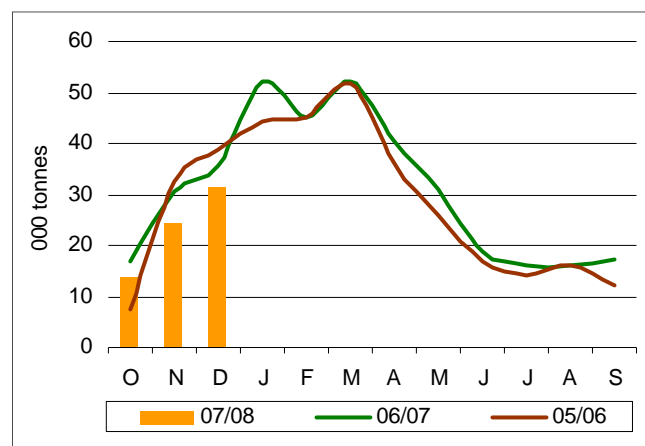
Malgré ce manque de dynamisme, les prix se sont maintenus à un assez bon niveau, en particulier au stade production, compte tenu de la faiblesse de la récolte. Quelques lots de Salustiana d'Espagne ont complété l'offre à partir du milieu du mois.

### Comparatifs mensuel et annuel

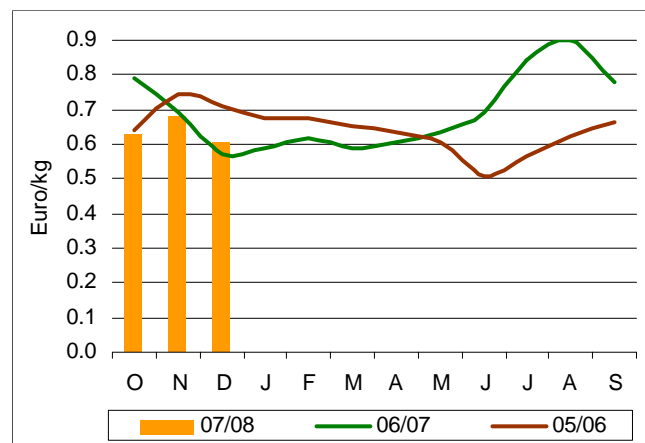
Volumes	Prix
<b>décembre 2007 / novembre 2007</b>	
↗ + 29 %	↘ - 11 %
<b>décembre 2007 / décembre 2006</b>	
↘ - 13 %	↗ + 6 %

### Estimations des mises en marché en France

#### Volumes



#### Prix stade import



### Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Décembre 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2007/2008	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		07-08/06-07	07-08/05-06
Espagne	31 227	- 13	- 19	58 212	- 21	- 21
<b>Total</b>	<b>31 227</b>	<b>- 13</b>	<b>- 19</b>	<b>58 212</b>	<b>- 21</b>	<b>- 21</b>



© Eric Imbert

# Pomelo

## DECEMBRE 2007

Le ralentissement saisonnier des ventes de pomelo, lié au changement de gamme au profit des fruits exotiques, a été moins marqué que les autres années pour les marchandises floridiennes, en particulier pour les marques haut de gamme. Ainsi, malgré des arrivages importants, les cours des fruits de cette origine ont pu conserver un bon niveau. Les stocks disponibles fin décembre, souvent importants à ce moment de la saison, étaient très modérés cette année.

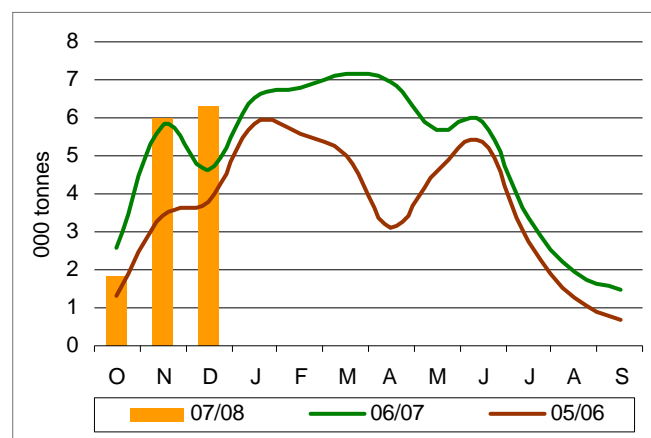
La situation a été beaucoup plus difficile et plus conforme à la tendance des autres années pour les fruits méditerranéens dont les ventes ont été extrêmement lentes. Cependant, les prix se sont maintenus à un niveau sensiblement supérieur à la moyenne, car les volumes expédiés vers l'UE ont été limités. Les exportateurs turcs ont dirigé plus de 80 % de leurs marchandises vers les marchés d'Europe orientale (Russie, Ukraine, etc.). L'avance de commercialisation prise en début de saison a permis aux professionnels israéliens de limiter leurs envois. Quelques lots chypriotes ont complété l'offre.

### Comparatifs mensuel et annuel

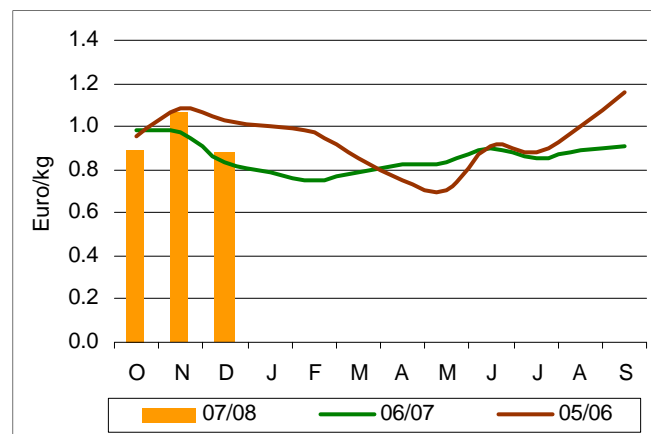
Volumes	Prix
<b>décembre 2007 / novembre 2007</b>	
↗ + 5 %	↘ - 17 %
<b>décembre 2007 / décembre 2006</b>	
↗↗ + 36 %	↗ + 6 %

### Estimations des mises en marché en France

#### Volumes



#### Prix stade import



### Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Décembre 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2007/2008	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		07-08/06-07	07-08/05-06
Floride	5 551	+ 52	+ 145	10 107	+ 13	+ 175
Israël	438	- 27	- 12	2 230	+ 13	+ 15
Turquie	330	- 19	- 68	1 527	- 15	- 49
<b>Total</b>	<b>6 319</b>	<b>+ 36</b>	<b>+ 66</b>	<b>13 864</b>	<b>+ 9</b>	<b>+ 62</b>



© Régis Domergue

# Petits agrumes

## DECEMBRE 2007

L'approvisionnement, large depuis le début de saison, a nettement décliné et s'est même montré inférieur à celui de novembre, phénomène relativement rare. Les effets de l'important déficit de production en petits agrumes espagnols ont commencé à se faire sentir. Les expéditions de Nules ont été inférieures à celles des années précédentes et les envois de Clemenvilla ont accusé une baisse encore plus marquée. Les prix de ces deux variétés ont sensiblement remonté au stade production. De même, les arrivages de clémentine Fine du Maroc n'ont été que moyens, la production étant elle aussi déficitaire et les exportateurs étant engagés dans des programmes importants à destination des marchés d'Europe de l'Est. Enfin, les arrivages de clémentine Fine de Corse ont été très limités. L'arrêt de la récolte durant une partie de la deuxième quinzaine en raison de pluies régulières s'est ajouté au déficit de production. Quelques volumes de Minneola d'Israël ont complété l'offre.

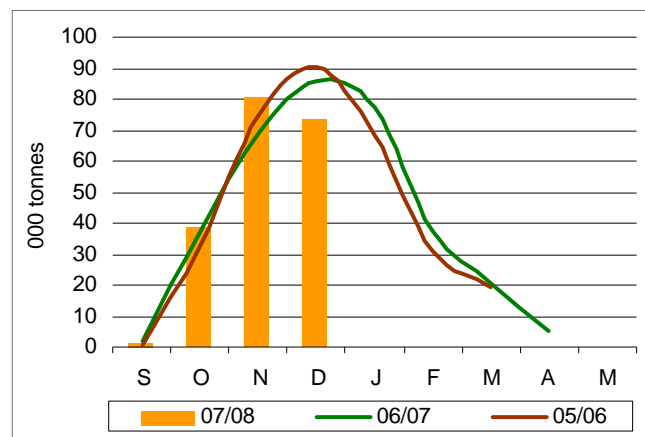
Parallèlement, la demande s'est montrée d'un très bon niveau. Les opérations saisonnières de mise en avant ont été nombreuses. De plus, le froid et l'excellente qualité des fruits proposés ont été favorables à la consommation. Les prix ont affiché un très bon niveau, en progression de 20 à 30 % par rapport à la moyenne selon les origines.

### Comparatifs mensuel et annuel

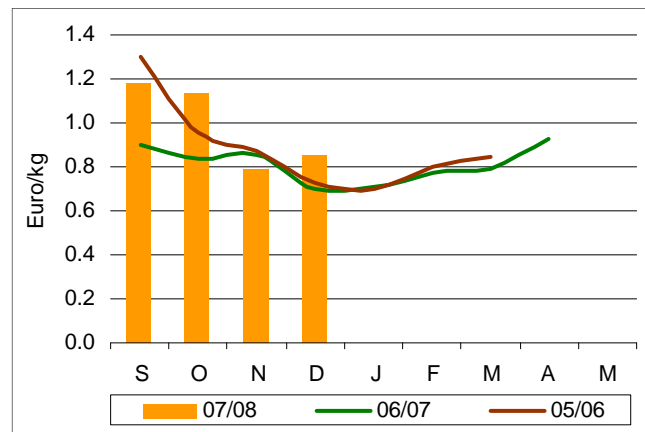
Volumes	Prix
<b>décembre 2007 / novembre 2007</b>	
↘ - 9 %	↗ + 8 %
<b>décembre 2007 / décembre 2006</b>	
↘ - 14 %	↗↗ + 23 %

### Estimations des mises en marché en France

#### Volumes



#### Prix stade import



### Estimations des mises en marché en France par origine

En tonnes	Décembre 2007	Comparatif (en %)		Cumul saison 2007/2008	Comparatif saisons (en %)	
		2007/2006	2007/2005		07-08/06-07	07-08/05-06
Corse	7 185	- 46	- 25	14 654	- 28	+ 1
Maroc	5 602	- 2	- 50	10 906	0	- 36
Espagne	60 882	- 9	- 13	169 383	+ 4	+ 1
<b>Total</b>	<b>73 669</b>	<b>- 14</b>	<b>- 19</b>	<b>194 943</b>	<b>0</b>	<b>- 2</b>



## Litchi

Litchi — Estimation des arrivages — En tonnes					
DECEMBRE 2007	semaines 2007	49	50	51	52
	Par avion				
Maurice		30	30	10	nc
Afrique du Sud		150	nc	nc	nc
Madagascar		50	10-15	nc	nc
Réunion		30-40	50-60	40-45	20-25
Par bateau					
Afrique du Sud		nc	nc	nc	nc
Madagascar		-	14 000	3 000	-

**E**n décembre, la commercialisation du litchi de l'Océan indien a connu deux phases successives. La première, dans la continuité de novembre, a concerné la fin de l'amorce de campagne avec des litchis transportés par voie aérienne et la seconde, à partir de la semaine 50, l'important programme de litchis acheminés par navires conventionnels. Madagascar est resté le principal fournisseur, les autres origines tentant de caler leurs expéditions en fonction de ses arrivages. La campagne avion a pris fin dès l'arrivée du premier navire malgache. Les litchis bateau donnaient au marché une dimension différente, les volumes étant exceptionnellement importants et les prix en chute. Après les fêtes de Noël, le marché se ressaisissait avec un redressement des prix inattendu.

La semaine 49 a marqué la fin de la commercialisation des litchis avion. La liaison entre la mise en vente des fruits avion et celle des fruits bateau est toujours délicate dans la mesure où l'approvisionnement doit être adapté à la demande en progression, sans pour cela constituer des stocks qui seraient décotés dès l'arrivée des fruits bateau. Ainsi, les premiers navires conventionnels arrivant en début de semaine 50, les opérateurs ont suspendu leur approvisionnement pour ne pas risquer la dépréciation des cours des litchis avion. L'approvisionnement par avion était encore conséquent en semaine 49, expliquant la poursuite de la baisse des cours par rapport à la dernière semaine de novembre. L'arrivée des navires conventionnels, au nombre de cinq cette année, s'est effectuée dans des conditions de forte tension. En une dizaine de jours, le marché européen a reçu 17 000 tonnes de fruits. Le premier bateau a été réceptionné à Marseille le 9 décembre et le second le 11 décembre, après une escale en Italie où il laissait un tiers de sa cargaison. Cette escale, initialement prévue pour pallier le manque de main d'oeuvre de déchargement à Marseille, s'est révélée difficile du fait du déclenchement inopiné de la grève des transports routiers italiens. Le troisième navire est arrivé à Koper (Slovénie) le 11 décembre. Les deux derniers navires,

initialement prévus sur des ports nord-européens, ont finalement été dérottés vers Marseille où ils étaient reçus le 12 décembre, à quelques heures de différence. Le dernier bateau n'a fait qu'une escale à Marseille pour y décharger un quart de ses marchandises. Il reprenait la mer pour Saint Nazaire où il achevait son déchargement le 19 décembre.

La vente des fruits bateau s'est révélée très difficile dès la première semaine et ceci en dépit de la demande importante à l'approche des fêtes de Noël et du jour de l'an. Les ventes de litchi avion avaient déjà souffert de ce contexte peu dynamique en termes de demande, qui s'était traduit par une baisse rapide des prix. Les prix des premiers litchis bateau étaient compris entre 1.60 et 1.80 euro/kg. Mais ils s'orientaient rapidement à la baisse dès l'arrivée du second navire. En fin de semaine 50, ils s'établissaient autour de 1.25 euro/kg. En début de semaine 51, la barre des 1.00 euro/kg était franchie et les prix continuaient de s'effriter pour se stabiliser autour de 0.80 euro/kg pour les fruits de qualité satisfaisante. Le plongeon des prix a rapidement favorisé les ventes qui se sont accélérées fortement, surtout en direction du secteur de la grande distribution. Le développement de promotions dans certaines chaînes de

supermarchés, avec des prix au détail à partir de 0.95 euro/kg, a eu un effet d'aspiration sur l'offre disponible. Les ventes massives de la semaine 51 ont entraîné une relative raréfaction de l'offre, surprenante et inattendue, provoquant un retournement de tendance en semaine 52. En fin d'année, le prix des litchis malgaches repassait le seuil des 1.00 euro/kg et continuait d'augmenter jusqu'à 1.40 euro/kg. Cette évolution montre que le marché européen est susceptible d'absorber de très importantes quantités de fruits sur une courte période, mais avec des prix bas et sans doute peu rémunérateurs pour la filière. Le prix des litchis en semaine 51 a été, en fait, inférieur à celui de nombreux autres fruits européens ou d'importation proposés simultanément, d'où l'impact sur les volumes écoulés. A partir de la semaine 52, on enregistrerait l'apparition des premiers litchis sud-africains transportés par conteneurs maritimes. Bénéficiant de la diminution de l'offre, ces produits se sont vendus sur des bases de prix supérieures à celles des produits concurrents. Leur meilleur calibrage a permis de satisfaire une clientèle plus exigeante et moins attachée au facteur prix. On note également que les litchis proposés cette année sont d'une qualité globale de bon niveau, tant par leur coloration que par leur qualité gustative.

Litchi — Prix sur le marché français au stade import — En euros/kg							
Semaines 2007		49	50	51	52	Moyenne décembre 2007	Moyenne décembre 2006
Par avion							
Afrique du Sud	soufrés	3.00-4.50	-	-	-	3.00-4.50	4.50-5.75
Maurice	soufrés	3.50-4.00	-	-	-	3.50-4.00	4.50-5.75
	frais/branchés	5.00-5.50	-	-	-	5.00-5.50	5.85-7.10
Madagascar	soufrés	3.80-4.20	-	-	-	3.80-4.20	4.50-5.50
	frais/branchés	5.50	4.50	-	-	5.00	4.90-5.30
Réunion	frais/branchés	6.50-8.00	5.00-6.00	6.00-7.00	6.00-7.00	5.85-7.00	7.75-9.50
Par bateau							
Afrique du Sud		-	-	-	2.00-2.50	2.00-2.50	1.90-3.25
Madagascar		-	1.25-1.80	0.80-1.00	1.00-1.40	1.00-1.40	1.65-1.95



© Christian Dieler

# Mangue

Mangue — Estimation des arrivages — En tonnes					
DECEMBRE 2007	semaines 2007	49	50	51	52
	Par avion				
	Brésil	100	100	70-80	20
	Par bateau				
	Brésil	3 800	3 600	2 500	2 000

Le marché a été assez régulier en décembre, avec une modification progressive des approvisionnements. Encore conséquents en première quinzaine du mois, les arrivages du Brésil se sont progressivement amenuisés et ont été compensés simultanément par l'augmentation des livraisons du Pérou. Ainsi, l'approvisionnement global du marché a été régulier, voire en légère progression en deuxième partie de décembre. Le marché s'est caractérisé par une demande peu dynamique ne permettant pas le redressement des cours attendu à la veille des fêtes de fin d'année. Tout au contraire, les cours se sont plutôt effrités en seconde quinzaine du mois.

L'approvisionnement en provenance du Brésil est resté dominant en décembre sur le marché européen, avec des mangues Tommy Atkins et Kent. La proportion entre ces deux variétés s'est peu à peu modifiée. En début de mois, et dans la continuité du mois de novembre, les livraisons du Brésil étaient majoritairement composées de Tommy Atkins. Les Kent ont ensuite pris une place de plus en plus importante. Les Tommy Atkins ont été davantage commercialisées sur les marchés nord-européens. Toutefois, on observe une augmentation des ventes de cette variété sur le marché français, notamment en direction de la grande distribution. En seconde quinzaine du mois, les arrivages du Brésil se réduisaient sensiblement, mais étaient compensés par la progression des volumes de mangues péruviennes. Dans un premier temps, les expéditions du Pérou se sont concentrées sur les marchés du nord de l'Europe, avant de s'étendre à l'ensemble de l'Union européenne. Ces fruits se sont difficilement imposés cette année en raison d'un déficit prononcé de coloration et de maturité. De nombreux acheteurs français sont restés fidèles aux produits brésiliens tant que les volumes du Pérou sont restés inférieurs à ceux du Brésil. Le basculement d'origine entre Brésil et

Pérou s'est effectué lentement à partir de la seconde quinzaine du mois. L'Equateur livrait également des mangues, essentiellement de variété Kent. Leur qualité souvent insuffisante ne leur a pas permis de trouver un réel créneau commercial. Elles se sont négociées à des prix inférieurs à ceux des autres origines, à partir de 2.50 euros/colis. En deuxième quinzaine de décembre, les ventes se sont accélérées du fait d'une demande plus forte pour les fêtes de fin d'année. Les prix sont restés identiques, même à l'approche des fêtes, et ont même fléchi. L'augmentation des volumes a favorisé la multiplication des opérateurs, tant au stade de l'expédition que de la réception, et a entraîné une disparité de la qualité des produits mis en marché. Dans ce contexte, les fourchettes de prix des Kent se sont nettement élargies, avec des cours parfois inférieurs à 3.00 euros/colis pour les fruits brésiliens.

Le marché de la mangue avion est resté lourd durant tout le mois de décembre. Les livraisons du Brésil ont été globalement supérieures à la demande, maintenant les cours dans une fourchette de prix moyenne et nettement inférieure à celle de l'année dernière à la même époque. Les arrivages importants

et réguliers du Brésil ont entraîné la formation de stocks. Ceux-ci ont pesé fortement sur les niveaux de prix pratiqués du fait de l'évolution de la maturité des fruits. Des ventes de dégagement ont dû être effectuées (à partir de 2.50 euros/kg) pour les lots dont la maturité s'accélérait. La qualité des Kent du Brésil est restée moyenne, avec des pourcentages de coloration très inégaux et un stade de maturité variable. L'augmentation du nombre de réceptionnaires a également gêné les ventes, avec des surenchères à la baisse au fur et à mesure de l'évolution des marchandises. Les premières mangues du Pérou ont été réceptionnées en deuxième semaine de décembre en quantité limitée. Ces produits se sont rapidement heurtés à la concurrence des fruits brésiliens, déjà bien implantés sur le marché. Leur prix de vente s'est aligné sur celui pratiqué pour les mangues brésiliennes. En seconde quinzaine du mois, la diminution des arrivages et la progression de la demande ont permis une meilleure fluidité du marché, mais sans réels effets sur les prix. Quelques lots de mangue R2E2 d'Australie ont également été commercialisés, à prix élevés pour des quantités confidentielles.

Mangue — Prix au stade import — En euros							
Semaines 2007		49	50	51	52	Moyenne décembre 2007	Moyenne décembre 2006
Par avion (kg)							
Brésil	Kent	2.80-3.30	2.80-3.20	2.70-3.20	2.70-3.50	2.75-3.30	3.25-3.90
Pérou	Kent		3.00-4.00	3.00-3.50	3.30-3.50	3.10-3.65	4.00-4.35
Par bateau (colis)							
Brésil	Tommy Atkins	3.00-4.00	3.00-4.00	3.00-4.00	3.50-4.00	3.10-4.00	2.00-3.35
Brésil	Kent	4.50-5.50	4.00-6.00	3.50-5.50	3.00-5.00	3.75-5.50	3.50-5.85
Pérou	Kent	3.60-4.50	3.20-4.30	3.20-4.30	3.00-4.00	3.25-4.25	3.10-4.55



© Denis Loeillet

## Ananas

DECEMBRE 2007	Ananas — Prix stade import		
	En euros	Min	Max
	Par avion (kg)		
Cayenne lisse	1.50	1.85	
Victoria	1.50	3.60	
Par bateau (colis)			
Cayenne lisse	5.50	9.00	
Sweet	6.00	11.00	

La tendance à la baisse de l'offre en Sweet, amorcée fin novembre, s'est poursuivie tout au long du mois de décembre. En revanche, l'offre en Cayenne n'a cessé d'augmenter pour atteindre son apogée au cours des deux dernières semaines du mois. Si les cours du Sweet ont connu une certaine hausse, ceux du Cayenne ont plutôt été chahutés à cause des volumes importants disponibles. Le marché de l'ananas avion a progressé par rapport au mois précédent. Les deux dernières semaines du mois, sans être exceptionnelles, ont été plus régulières sur le plan de la demande et des cours. On a pu observer une légère amélioration sur le marché du Victoria, qui variait beaucoup selon l'origine et la qualité des produits proposés.

Décembre aura été particulier à plus d'un titre. Pendant la première quinzaine, le marché du Sweet était toujours encombré par des stocks de qualité hétérogène et les cours étaient assez faibles. Les ventes de dégageant se poursuivaient à des prix aussi bas que 4.50-5.0 euros/colis, alors même que l'offre en provenance d'Amérique latine continuait de baisser. Pendant cette période, les ventes de Cayenne restaient stables et fermes à des prix qui, sans être élevés, étaient corrects grâce à une demande très dynamique des pays de l'Est et surtout de la Russie. La deuxième quinzaine, marquée par les fêtes de fin d'année, a été beaucoup plus difficile, surtout pour les opérateurs de Cayenne. En début de quinzaine, les stocks de Sweet étaient presque inexistantes et les lots réceptionnés proposés à des prix plus élevés. Certes l'offre était réduite, mais la hausse demandée est apparue aux clients trop importante (de plus de 2 euros/colis) et surtout trop soudaine. De plus, l'offre de sweet était très déséquilibrée, avec une forte proportion de petits calibres (fourchettes basses des cours ci-dessous) qui avaient du mal à se vendre. Sur le marché du Cayenne, plusieurs facteurs peuvent expliquer les mauvais résultats obtenus par une bonne partie des opérateurs. D'abord un afflux important de fruits,

environ 10 000 palettes sur deux semaines, a contribué à mettre le marché sous pression. Se sont ajoutés les choix logistiques qui ont été faits et l'impossibilité pour ceux qui étaient censés procéder au chargement des camions de gérer l'arrivée trop massive de fruits. Dès qu'il est devenu évident que les marchés de l'Est, et plus particulièrement celui de la Russie, ne recevraient pas les fruits avant la veille de Noël, presque toutes les ventes vers ces destinations ont été annulées. Il a donc fallu lâcher sur les cours car les opérateurs se retrouvaient subitement avec des volumes de fruits trop importants pour la demande en Europe de l'Ouest. Le même problème s'est posé pour la Saint Sylvestre, avec une demande moindre et toujours la fermeture des marchés de l'Est qui ne pouvaient recevoir les fruits à temps. Il faut aussi ajouter à cela des fruits arrivés mûres et ayant été malmenés par des mers agitées, ce qui ne facilitait pas leur conservation. Les cours pour les deux dernières semaines (ci-dessous) se basent surtout sur les ventes faites en France, qui n'est malheureusement plus le premier débouché des Cayenne, et n'intègrent pas encore l'impact des annulations de ventes sur les marchés de l'Est.

Sur le marché avion, on trouvait un peu partout, tout au long du mois, des lots

d'ananas du Bénin et du Cameroun de qualité très hétérogène, proposés à tous les prix (aussi bas que 1.50 à 1.60 euro/kilo) qui compliquaient la lisibilité du marché. Au cours de la première quinzaine, certains opérateurs ont donc décidé de réduire de manière significative leurs importations dans l'espoir de relancer la demande et d'obtenir de meilleurs cours. Cette stratégie a partiellement réussi car la demande pour les fruits avion a été plus ferme et les ventes plus fluides au cours des deux dernières semaines. Par contre, compte tenu des cours déjà bas de certains fruits du Bénin et du Cameroun, il a été difficile de procéder à une véritable hausse des prix. A noter sur ce créneau le retour des ananas de Guinée. De bonne qualité et mis en marché principalement par un opérateur contrôlant bien ses circuits de distribution, ils se sont vendus sur des bases bien plus régulières que ceux des autres origines. L'approche des fêtes de fin d'année a permis aux petits exotiques et au Victoria de mieux se valoriser. Les fruits de la Réunion ont continué à obtenir de meilleurs prix que les autres. Presque toutes les origines ont réussi à bien vendre leurs fruits, à l'exception de la Côte d'Ivoire dont les ananas trop importants en volume et trop hétérogènes en qualité étaient souvent vendus « au mieux ».

## Ananas — Prix en euros stade importation en France — Principales origines

Semaines 2007		49	50	51	52
<b>Par avion (kg)</b>					
<b>Cayenne lisse</b>	Bénin	1.70-1.80	1.70-1.80	1.70-1.85	1.60-1.85
	Cameroun	1.60-1.80	1.60-1.80	1.60-1.85	1.50-1.85
	Côte d'Ivoire	1.70-1.80	1.70-1.80	-	-
	Ghana	1.60-1.70	1.60-1.70	1.60-1.85	1.60-1.75
	Guinée	1.75-1.85	1.75-1.85	1.75-1.85	1.75-1.85
<b>Victoria</b>	Côte d'Ivoire	3.00	3.00	1.50-2.50	2.50
	Ghana	3.00	3.00	-	-
	Réunion	3.30-3.50	3.30-3.50	3.30-3.50	3.40-3.60
	Maurice	2.80-3.00	2.80-3.00	3.00-3.30	2.80-3.20
	Afrique du Sud	3.00	3.00	3.00	3.00
<b>Par bateau (colis)</b>					
<b>Cayenne lisse</b>	Côte d'Ivoire	6.00-8.50	7.00-9.00	6.00-8.50	5.50-8.50
	Ghana	6.00-8.00	6.00-8.00	7.00-9.00	7.00-8.00
<b>Sweet</b>	Côte d'Ivoire	7.00-9.00	7.00-9.50	7.00-11.00	7.00-10.00
	Cameroun	7.00-9.00	7.00-9.50	7.00-11.00	7.00-10.00
	Ghana	7.00-9.00	7.00-9.50	7.00-11.00	7.00-10.00
	Costa Rica	6.00-9.00	7.50-9.50	7.00-10.00	8.00-9.00



# Fret maritime

DECEMBRE 2007

**B**ien que ni les prix des Time Charter ni ceux des contrats n'aient atteint les pics de décembre 2006, le marché de l'affrètement a été plus actif que durant les trois mois précédents, en raison de la montée des températures en Équateur et de l'augmentation de la production de banane qui a dépassé la capacité des lignes.

La TCE moyenne de 57c/cbft observée par *Reefer Trends* en décembre donne une moyenne annuelle de 70c/cbft pour les grands reefers, en augmentation de US\$3c, soit 5 % par rapport à la moyenne de 2006. Mais ce chiffre masque la différence d'environ 18/25c/cbft en TCE entre les vieux navires et les navires modernes due au prix élevé du gasoil. Le rendement moyen des bateaux plus âgés serait encore plus bas, vu le temps d'attente qu'ils ont cumulé.

Plusieurs tendances se sont fait jour vers la fin de l'année. D'abord, il est devenu évident qu'après douze mois difficiles pour les affréteurs bananiers un nombre moins élevé de navires serait concerné par des time charters ou des contrats d'affrètement en 2008. Ceci plutôt à cause des producteurs équatoriens de banane que des armateurs ou opérateurs de reefers : des affréteurs se sont plaints d'être rackettés par des

producteurs qui savaient qu'ils devraient acheter des fruits pour être sûrs que leurs navires partent à plein. Du côté positif, il devrait y avoir davantage de liquidité et donc davantage d'activité sur le marché spot en 2008 !

Pour la première fois depuis plusieurs années, le nombre de navires de bonne qualité affrétés par les multinationales a baissé. Fyffes et Dole se partagent de la capacité sur leurs lignes respectives entre l'Amérique latine et l'Europe afin de réduire le nombre d'escales et d'améliorer l'efficacité logistique. Cette tendance se reproduit aux États-Unis où des navires Uniban/Fyffes transportent des fruits de Del Monte pour la première fois.

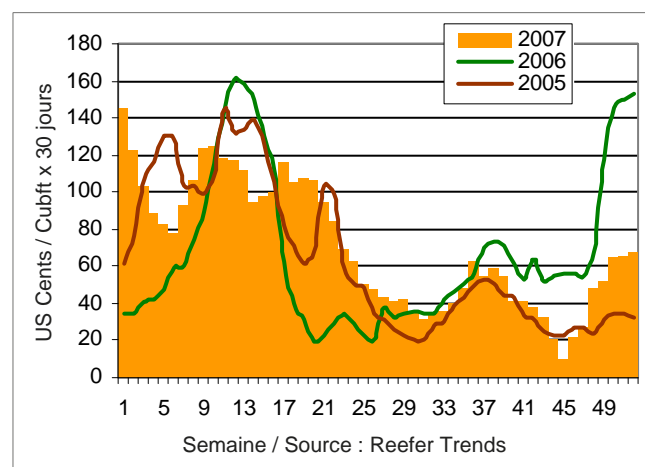
Enfin, on observe également une réduction du nombre de bateaux time charter à partir de l'Afrique de l'Ouest car la concurrence des lignes conteneurs commence à se faire sentir.

## Marchés spots — Moyennes mensuelles

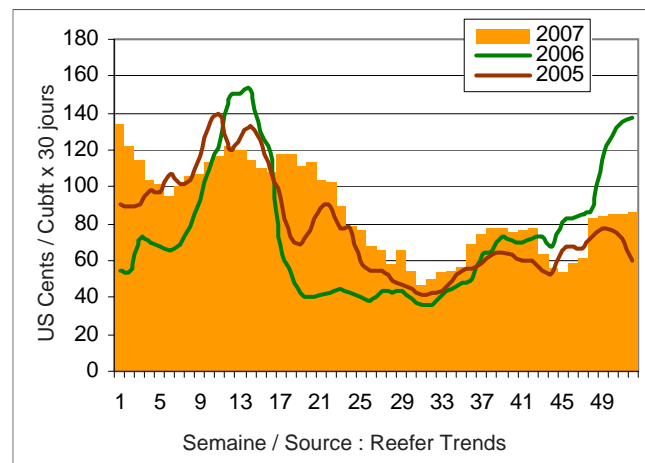
US\$cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Décembre 2007	57	77
Décembre 2006	137	129
Décembre 2005	28	32

## Évolution du marché par semaine

### Grands reefers (450 000 cuft)



### Petits reefers (330 000 cuft)



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



# Prix de gros en Europe

## Décembre 2007

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE	GHANA	kg		1.63	1.80			
			COTE D'IVOIRE	Carton			8.25			
		VICTORIA	MAURICE	kg			3.70			
			MAURICE	Carton		12.50			12.50	
			REUNION	kg			4.00			
	Bateau	CAYENNE LISSE MD-2	AFRIQUE DU SUD	Carton		11.50			10.75	
			COTE D'IVOIRE	Carton			8.63			
			EQUATEUR	Carton		12.00				
			COSTA RICA	Carton	8.50	12.00	10.00	9.00	9.50	
		GHANA	Carton			9.00				
AVOCAT	Bateau	ETTINGER	ISRAEL	Carton	7.75		7.38	7.75		
			FUERTE	ISRAEL	Carton		7.38	7.50		
		PINKERTON	ISRAEL	Carton		7.38				
			HASS	MEXIQUE	Carton		7.08			
		CHILI	ISRAEL	Carton		7.75	8.50			
			ISRAEL	Carton		8.25				
	Camion	PINKERTON HASS	ESPAGNE	Carton		7.92				
			ESPAGNE	Carton						
BANANE	Avion	PETITE	EQUATEUR	kg				4.16		
			COLOMBIE	kg		6.50	5.60			
	Bateau	ROUGE PETITE	EQUATEUR	kg				6.13		
			EQUATEUR	kg			1.55	2.91		
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg		3.86	5.00	4.41		
	Bateau		MALAISIE	kg	3.14	3.71		3.14		
DATTE	Bateau	NON DETERMINE	ISRAEL	kg		3.30		3.20		
			TUNISIE	kg				1.83		
		MEDJOOOL	ISRAEL	kg	7.40	6.90	7.55			
			AFRIQUE DU SUD	kg		7.60				
			ETATS UNIS	kg	8.40					
DURIAN	Avion		THAILANDE	kg			6.38			
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg				2.00		
			THAILANDE	kg		2.00				
			CHINE	kg				1.77		
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg			4.20	4.85		
			THAILANDE	kg		5.50				
GRENADILLE	Avion	JAUNE VIOLETTE	COLOMBIE	kg		7.50	7.50	6.69		
			COLOMBIE	kg		6.00				
			ZIMBABWE	kg		6.00	5.80	5.25		
			REUNION	kg			11.50			
			KENYA	kg		6.00		5.25		
			AFRIQUE DU SUD	kg	5.50		6.20			
IGNAME	Avion		BRESIL	kg			1.90			
	Bateau		GHANA	kg			1.10			
KAKI	Avion		ISRAEL	kg		1.76	2.48	2.10		
KUMQUAT	Avion		ISRAEL	kg		4.25		3.00		

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
<b>LIME</b>	Avion		MEXIQUE	kg			3.80			
	Bateau		MEXIQUE	kg			2.00	1.55	1.33	
			BRESIL	kg	1.11	1.69	1.90	1.50	1.33	
<b>LITCHI</b>	Avion		MADAGASCAR	kg			5.50			
			REUNION	kg			7.50			
	Bateau		MADAGASCAR	kg		1.75	1.15	1.38		
<b>MANGOUSTAN</b>	Avion		THAILANDE	kg		6.75	8.00	7.50		
<b>MANGUE</b>	Avion	HADEN	BRESIL	kg				3.75		
		KENT	BRESIL	kg		3.30	3.50			
		NON DETERMINE	AUSTRALIE	kg		6.93		6.14		
		NAM DOK MAI	THAILANDE	kg				6.20		
	Bateau	ATKINS	EQUATEUR	kg		0.71				
			BRESIL	kg	0.91		1.03	1.09		
			HADEN	BRESIL	kg				1.09	
			KENT	EQUATEUR	kg				1.13	
				BRESIL	kg				1.25	
				PEROU	kg		1.06		0.94	
			NON DETERMINE	EQUATEUR	kg					1.00
				BRESIL	kg					1.08
		PEROU	kg					0.96		
<b>MANIOC</b>	Bateau		COSTA RICA	kg			0.90	0.94		
<b>NOIX DE COCO</b>	Bateau		COSTA RICA	Sac				3.50		
			COTE D'IVOIRE	Sac		8.90	7.50	9.00		
			SRI LANKA	Sac		8.50		9.00		
			REP. DOMINICAINE	Sac			7.50	6.75		
<b>PAPAYE</b>	Avion	NON DETERMINE	GHANA	kg		2.50				
			BRESIL	kg			3.20	2.38	1.17	
			COTE D'IVOIRE	kg			3.20			
	Bateau	FORMOSA	BRESIL	kg				2.88		
		NON DETERMINE	EQUATEUR	kg				1.57		
			BRESIL	kg	1.11	1.57		1.25		
		COTE D'IVOIRE	kg				1.29			
<b>PATATE DOUCE</b>	Bateau		ISRAEL	kg	1.17	1.00		1.04		
<b>PHYSALIS</b>	Avion	PRE-EMBALLÉ	COLOMBIE	kg	5.50	6.04	7.50	5.84		
	Bateau		COLOMBIE	kg		5.25		5.10		
<b>PITAHAYA</b>	Avion	JAUNE	EQUATEUR	kg				7.33		
			COLOMBIE	kg				7.60		
		ROUGE	VIETNAM	kg		7.60	7.20	6.25		
<b>PLANTAIN</b>	Bateau		EQUATEUR	kg		0.81	0.72			
			COLOMBIE	kg			0.95			
			COSTA RICA	kg				0.84	0.48	
<b>RAMBOUTAN</b>	Avion		THAILANDE	kg				6.00		
			MALAISIE	kg			7.00			
			VIETNAM	kg	7.50	7.50				
<b>TAMARILLO</b>	Avion		COLOMBIE	kg		6.20		5.35		

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



EXÓTICOS MADE IN MÁLAGA



*100% Own production*

# **katopé**

INTERNATIONAL



*The personal touch*

## Contacts

France  
Marc Sarfati  
+33149782020  
msarfati@katope.fr

Europe  
Fred Coco  
+33149782035  
fcoco@katope.fr



Member of Univeg Group