

Mangue

Bilan 2019 par origine

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

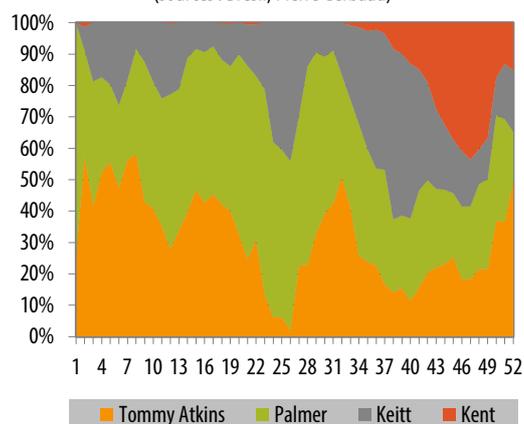
Brésil

Toujours au sommet

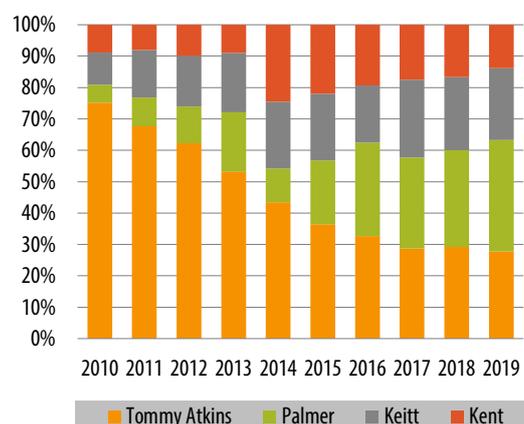
Le Brésil demeure au premier rang des fournisseurs de mangue du marché européen grâce à sa capacité de produire et d'exporter des fruits tout au long de l'année. Ses exportations ne cessent d'ailleurs de progresser à un rythme soutenu ces deux dernières années : 18 000 tonnes supplémentaires en 2018 par rapport à 2017 et 20 000 tonnes de plus en 2019 par rapport à 2018, soit près de 155 500 tonnes. A lui seul, le Brésil compte pour 38 % de l'approvisionnement de l'UE.

Les livraisons brésiliennes ne suivent pas une cadence régulière tout au long de l'année, compte tenu des diverses zones de production du pays, des variétés développées et enfin d'une stratégie commerciale ajustée à la demande des principaux centres de consommation que sont l'Europe et l'Amérique du Nord. Pour le marché nord-américain, le Brésil exporte majoritairement entre août et décembre, avec une grande majorité de Tommy Atkins. Il pallie avec le Pérou le creux d'approvisionnement du Mexique, dont la campagne s'étend de février à octobre. Sur le marché américain, le Mexique joue un rôle similaire à celui du Brésil sur l'Europe.

Mangue - Brésil - Répartition variétale des exportations hebdomadaires vers l'Europe en 2019
 (sources : Brésil, Pierre Gerbaud)



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



Comexa Services



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

Retrouvez-nous sur : westfaliafruit.com

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

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

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

Mûrisseur et Préemballeur de
Mangues de Qualité Toute l'Année.

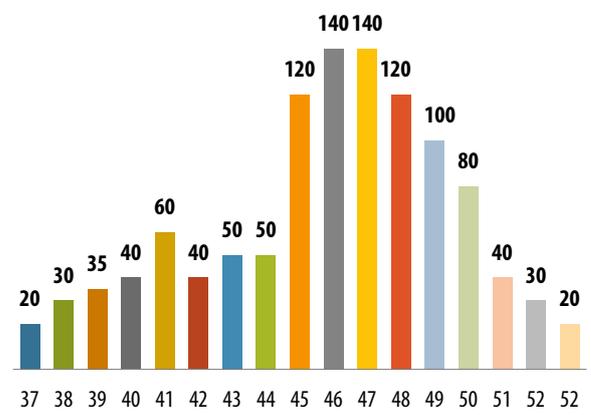


Le calendrier d'exportation du Brésil vers l'Europe connaît ses périodes les plus importantes au printemps (mars à juin) et en fin d'année d'octobre à décembre. C'est cette dernière période qui est la plus dense en termes de volumes, puisqu'elle avoisine les 68 % du total annuel expédié. Si les exportations brésiliennes sont quasiment mono variétales vers l'Amérique du Nord, elles sont beaucoup plus diversifiées vers l'Europe et en évolution, avec toujours un retrait progressif des Tommy Atkins moins appréciées sur les marchés européens. S'il y a dix ans cette variété représentait entre 60 et 75 % des exportations selon les années, elle ne compte plus aujourd'hui que pour 28 à 30 %. Elle est présente tout au long de l'année, avec une baisse notable en juin et juillet. C'est la variété Palmer qui a connu le plus fort développement, compensant peu à peu le retrait des Tommy Atkins. De 5 à 10 % il y a dix ans, elle représente ces dernières campagnes de 30 à 35 % des exportations. Elle est disponible toute l'année, avec une période plus marquée au premier semestre. La présence de la Keitt a également fortement augmenté, les volumes ayant doublé durant la dernière décennie. Enfin, la Kent est la plus faiblement représentée, de 15 à 20 % des volumes selon les années. Bien que moins importantes en volume, les Kent comptent pour 40 % des envois du Brésil en fin d'année. C'est la seule variété du quatuor brésilien attachée à une période de commercialisation spécifique. Les quelques conteneurs expédiés à d'autres moments de l'année ne constituent que des quantités insignifiantes par rapport aux autres mangues.

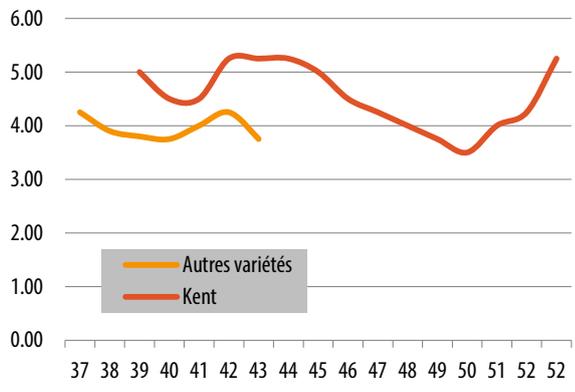


© Regis Domergue

Mangue avion du Brésil - Arrivages hebdomadaires sur le marché français en 2019 (en tonnes | source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion du Brésil - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français en 2019 (en euros/kg | source : Pierre Gerbaud)



Une campagne avion tardive et mesurée

La campagne avion 2019 du Brésil a démarré avec une à deux semaines de retard par rapport à 2018. Les premiers lots, réceptionnés mi-septembre en quantité modérée, étaient constitués de Keitt qui se sont vendues régulièrement entre 4.00 et 4.50 euros/kg jusqu'à fin octobre. Elles ont rapidement cédé la place aux Kent à partir de début octobre. Leur prix restait stable et assez soutenu, dépassant ponctuellement 5.00 euros/kg, puis fléchissait compte tenu du développement de l'offre, mais également de la concurrence des Kent espagnoles et des mangues du Pérou dont la campagne débutait. De fin octobre à mi-décembre, le prix s'érodait pour s'établir légèrement en-deçà de 4.00 euros/kg. Pendant les fêtes de fin d'année, le Brésil s'estompait parallèlement au développement du Pérou. Les deux origines étaient alors assez complémentaires, le Brésil offrant une majorité de gros calibres alors que le Pérou n'exportait que des petits calibres. Le cours se redressait pour revenir autour de 4.50 euros/kg, en dépit de la coloration moins prononcée des fruits par rapport à ceux du Pérou. La campagne du Brésil s'achevait rapidement mi-janvier 2020, le prix s'orientant de nouveau à la baisse pour les dernières ventes (4.00 euros/kg, voire moins).



© Regis Domergue



LE MÉLANGE MANGODÉLICIEUX AVEC UN SUPER-ALIMENT, L'AVOCAT Votre santé passe avant tout...

Le duo mangue & avocat est une merveille et contribue au fonctionnement normal de votre corps.

Halls met à votre disposition une grande variété de lignes de produits, tant pour l'avocat que pour la mangue, pour répondre aux besoins de vos clients. Boostez la santé de vos clients grâce à de multiples et délicieuses associations entre la mangue et l'avocat.

Même à la maison, plus que jamais connectés.

Pour plus d'informations, contactez-nous sur:

Royaume-Uni: +44 1892 723488 ou eusales@hlhall.co.uk

France: +33 (0) 1 82 39 00 30 ou ventes@hlhall.co.uk

Pays-Bas: +31 (0) 174 791 040 ou info@hallsbv.nl

Espagne: +34 (0) 9 10 632 925 ou ventas@hallsiberia.es

Allemagne: +49 (0) 1529 0044492 ou info@hallsgermany.de



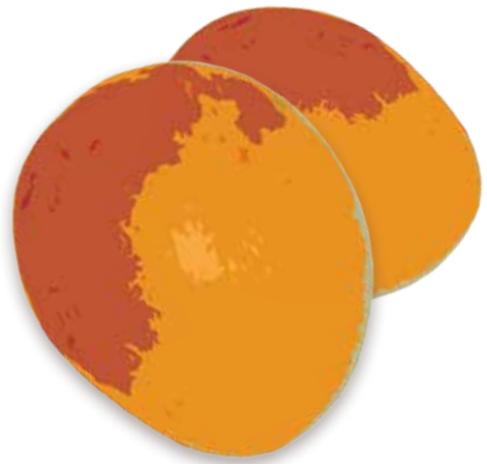
follow us on     

HALLS, MEMBRE DU GROUPE HL HALL & SONS

Passionnés depuis 1890
www.halls.co.za

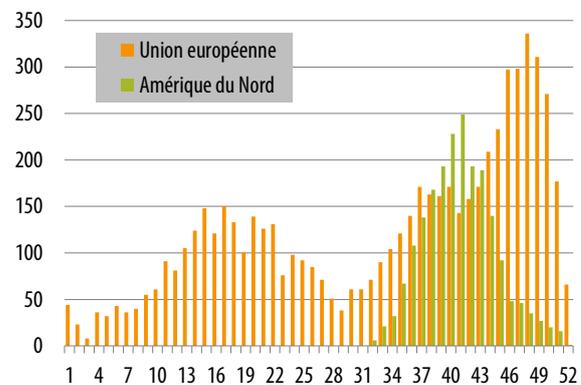
Une campagne bateau plus fluctuante

Mis à part la quasi-rupture d'approvisionnement de juillet/août déjà mentionnée, les Tommy Atkins ont été présentes tout au long de l'année, les prix fluctuant selon l'exposition plus ou moins forte à la concurrence. Grâce au démarrage lent et tardif du Pérou en début d'année, leur prix s'est établi entre 5.00 et 6.50 euros/colis jusqu'en avril. Il chutait ensuite jusqu'à 3.50 euros/colis du fait de l'alourdissement général du marché généré par les arrivages d'autres variétés brésiliennes (Palmer) et, peu après, par les volumes massifs des pays ouest-africains. Depuis plusieurs années, le Brésil renforce ses exportations en avril, ce qui correspond à la charnière entre la fin de campagne du Pérou et le démarrage de celle d'Afrique de l'Ouest. La stratégie d'occupation du marché à cette époque comporte toujours des risques. Que la campagne péruvienne s'achève rapidement et que celle d'Afrique de l'Ouest tarde à démarrer, et la présence brésilienne pallie le manque de marchandises et obtient de bonnes conditions de marché. A l'inverse, un allongement de la saison du Pérou et un démarrage précoce des origines ouest-africaines provoquent une surcharge du marché se traduisant par un effondrement des cours. La modification de l'offre variétale du Brésil prend également de l'importance à cette époque charnière en proposant davantage de Palmer, plus adaptée à la demande que la Tommy Atkins.



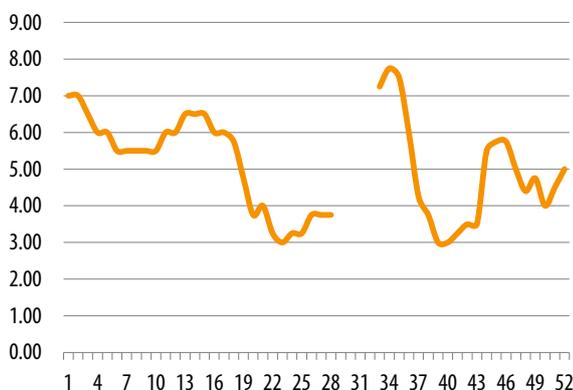
Mangué du Brésil par bateau - Arrivages hebdomadaires en 2019 dans l'Union européenne et en Amérique du Nord

(en nombre de conteneurs éq. 40 pieds | source : Pierre Gerbaud)



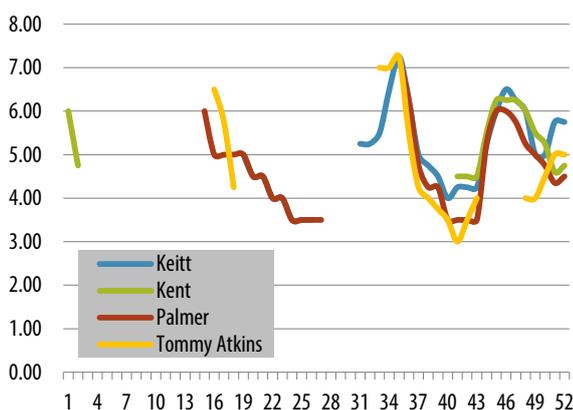
Mangué Tommy Atkins du Brésil par bateau Prix moyen import hebdomadaire en 2019 aux Pays-Bas

(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



Mangué du Brésil par bateau - France - Prix moyen import hebdomadaire en 2019 de diverses variétés

(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



De mai à août, les livraisons du Brésil se sont faites plus discrètes et les prix ont fluctué selon les variations des autres origines plus représentées en termes quantitatifs. Fin août redémarraient les expéditions d'importance, avec une forte proportion de Keitt et Palmer. En seconde quinzaine d'août, les fruits brésiliens obtenaient des prix élevés (6.00-7.00 euros/colis). Ils retombaient en septembre et atteignaient leur plus bas niveau mi-octobre (3.00 euros/colis) en raison de l'augmentation des envois et de la concurrence espagnole alors en pleine campagne. En seconde moitié d'octobre, le cours des mangues brésiliennes se redressait rapidement avec le démarrage de la campagne de Kent. Il se hissait jusqu'à 6.00 euros/colis mi-novembre, période à laquelle le Brésil devenait largement le seul fournisseur du marché. En décembre, le cours se repliait de nouveau pour se stabiliser autour de 4.50-5.50 euros/colis avec des quantités substantielles. La campagne des Kent s'achevait rapidement en début d'année avec des prix en forte baisse (2.00-4.00 euros/colis), face à la concurrence croissante des produits péruviens. Toutefois, le passage de la campagne du Brésil à celle du Pérou a été assez fluide cette année, du fait du démarrage progressif du Pérou et du fléchissement simultané des arrivages du Brésil. La confrontation de quantités massives des deux origines, souvent redoutée, n'a pas eu lieu cette année.

Le mastodonte brésilien tente et parvient finalement à adapter sa stratégie commerciale en mesurant ses exportations et en diversifiant les variétés expédiées ■

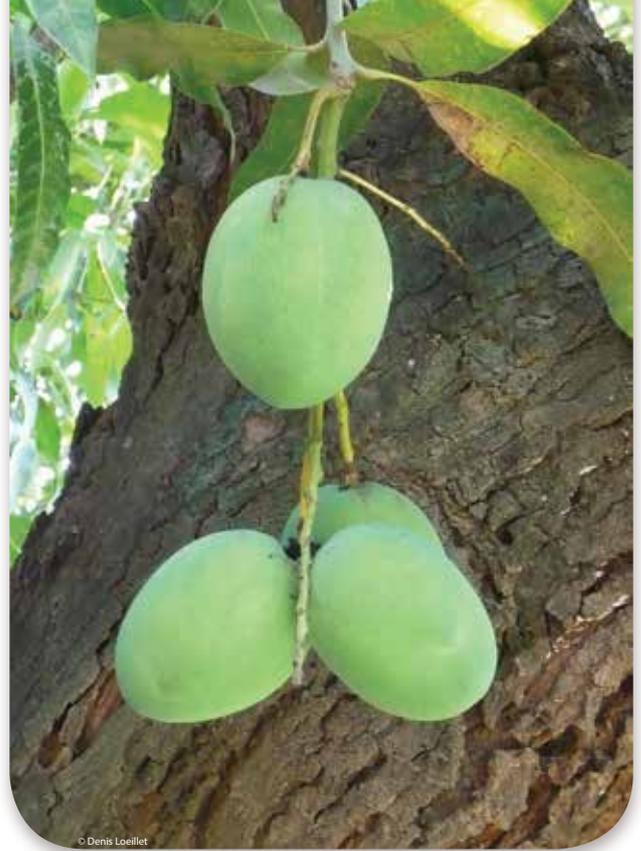
Pérou

Un essoufflement dans l'essor

Les exportations péruviennes de mangue ont apparemment marqué le pas en 2019. Le recul observé lors de la dernière campagne (5 000 tonnes), bien que modéré, étonne d'autant plus que ce pays connaissait depuis plusieurs années une courbe de croissance exponentielle. Ce n'est vraisemblablement qu'une pause dans l'essor des exportations, compte tenu des importantes plantations effectuées ces dernières années, dont l'entrée en production est progressive. Des conditions météorologiques moins favorables durant les phases de floraison et de fructification expliquent également cette baisse.

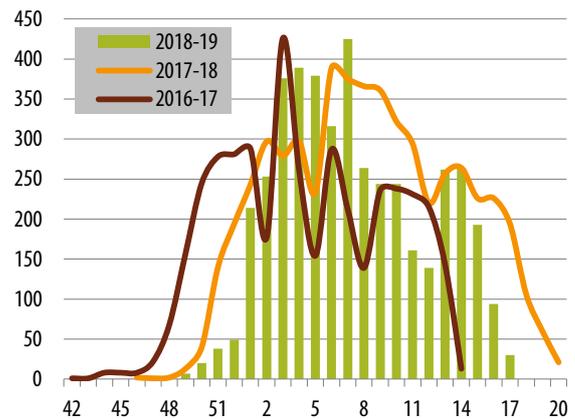
Une campagne bateau plus ramassée

La campagne péruvienne a démarré plus tardivement que l'année précédente, et surtout plus lentement. Fin 2017, les arrivages du Pérou atteignaient déjà 150 conteneurs par semaine en seconde quinzaine de décembre, participant à l'approvisionnement des marchés européens pour les fêtes de fin d'année. Fin 2018, ils ne dépassaient pas 50 conteneurs par semaine, laissant la maîtrise du marché au Brésil. Si ce démarrage tardif a favorisé un passage de campagne assez harmonieux entre le Brésil et le Pérou, il a provoqué un sous-approvisionnement inhabituel en début d'année. En janvier 2019, les arrivages du Pérou devenaient plus conformes à ceux des campagnes précédentes, s'amplifiant fortement à partir de la seconde quinzaine de mois. De mi-janvier à mi-février, les quantités réceptionnées entraînaient une chute des prix sensible puisque, de 6.50 euros/colis en début de campagne, ils passaient à 4.50 euros/colis un mois plus tard. A la charnière des mois de février et mars, les livraisons du Pérou étaient plus irrégulières, mais globalement moins importantes que l'année précédente. Les prix remontaient plus fortement qu'ils n'avaient chuté. Ils atteignaient 7.00 à 8.00 euros/colis à la mi-mars, alors que les volumes chutaient à moins de 150 conteneurs par semaine. Les livraisons s'amplifiaient de nouveau les semaines suivantes pour satisfaire la demande pour les fêtes de Pâques et les prix s'érodaient jusqu'en fin de campagne (mi-avril), où ils retrouvaient peu ou prou le niveau soutenu des premières mises en marché. Le fléchissement des cours à partir de mi-mars, alors que les volumes étaient modérés, correspondait à une augmentation sensible des apports du Brésil. Le cumul des arrivages était alors supérieur aux capacités d'absorption des marchés et générait l'orientation à la baisse des prix, toutes variétés et origines confondues. En dépit du recul des volumes du Pérou sur les marchés européens en 2019, les cours enregistrés ont été nettement supérieurs à ceux de la campagne précédente. Cette comparaison souligne peut-être l'intérêt d'une moindre fourniture pour l'obtention de prix plus soutenus.

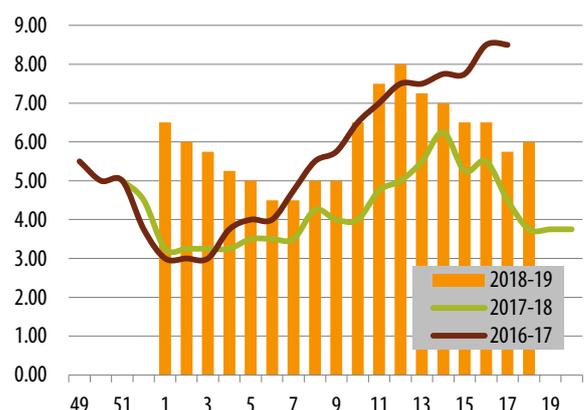


© Denis Loeillet

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



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



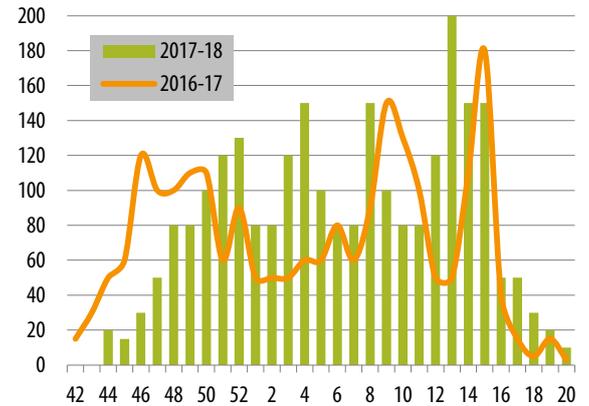
Une campagne avion plus fluctuante

Lorsque le Pérou a expédié ses premières mangues avion vers l'Europe en novembre, le Brésil atteignait sa pleine campagne en Kent. Le marché, largement approvisionné, s'est orienté rapidement à la baisse, les cours passant de près de 6.00 euros/kg à 4.00 euros/kg. Les fêtes de fin d'année redynamisaient les ventes et les prix revenaient autour de 6.00 euros/kg en seconde quinzaine de décembre. En janvier, les prix glissaient de nouveau jusqu'à 3.50 euros/kg sous la pression de volumes trop importants par rapport à la demande, toujours moins active à cette période de l'année. La réception de lots de maturité avancée contribuait également à l'érosion des prix. En février, le cours se redressait pour revenir autour de 5.00 euros/kg. Il fléchissait encore jusqu'à mi-mars (4.00 euros/kg), puis s'envolait en raison de la diminution progressive des envois et de la plus forte demande avant les fêtes de Pâques (6.00 euros/kg et plus). Les derniers lots, de qualité plus fragile, s'écoulaient à la baisse autour de 5.50 euros/kg.

Si le prix des mangues avion a été fluctuant au cours de la campagne, ce n'est pas le résultat d'une concurrence avec d'autres origines. Le Pérou est de loin le principal fournisseur du marché européen de janvier à avril. La concurrence n'intervient que sur les franges de la campagne péruvienne, soit en décembre avec le Brésil ou en avril avec les premiers lots d'Afrique de l'Ouest. Ces variations de prix sont donc provoquées par l'irrégularité des flux et par la concurrence entre expéditeurs. Des quantités importantes sont réceptionnées, notamment par des opérateurs de pays européens qui, n'ayant pas les débouchés locaux suffisants, les réorientent vers les marchés français, belge, hollandais, etc. Souvent proposés à des prix inférieurs au cours du marché, ces produits déstabilisent l'ensemble des transactions. Ce système de surenchère à la baisse nuit à la fluidité des marchandises et aux retours économiques des acteurs de la filière. Il ternit à la longue l'image de marque de l'origine, pourtant appréciée des distributeurs et consommateurs européens.

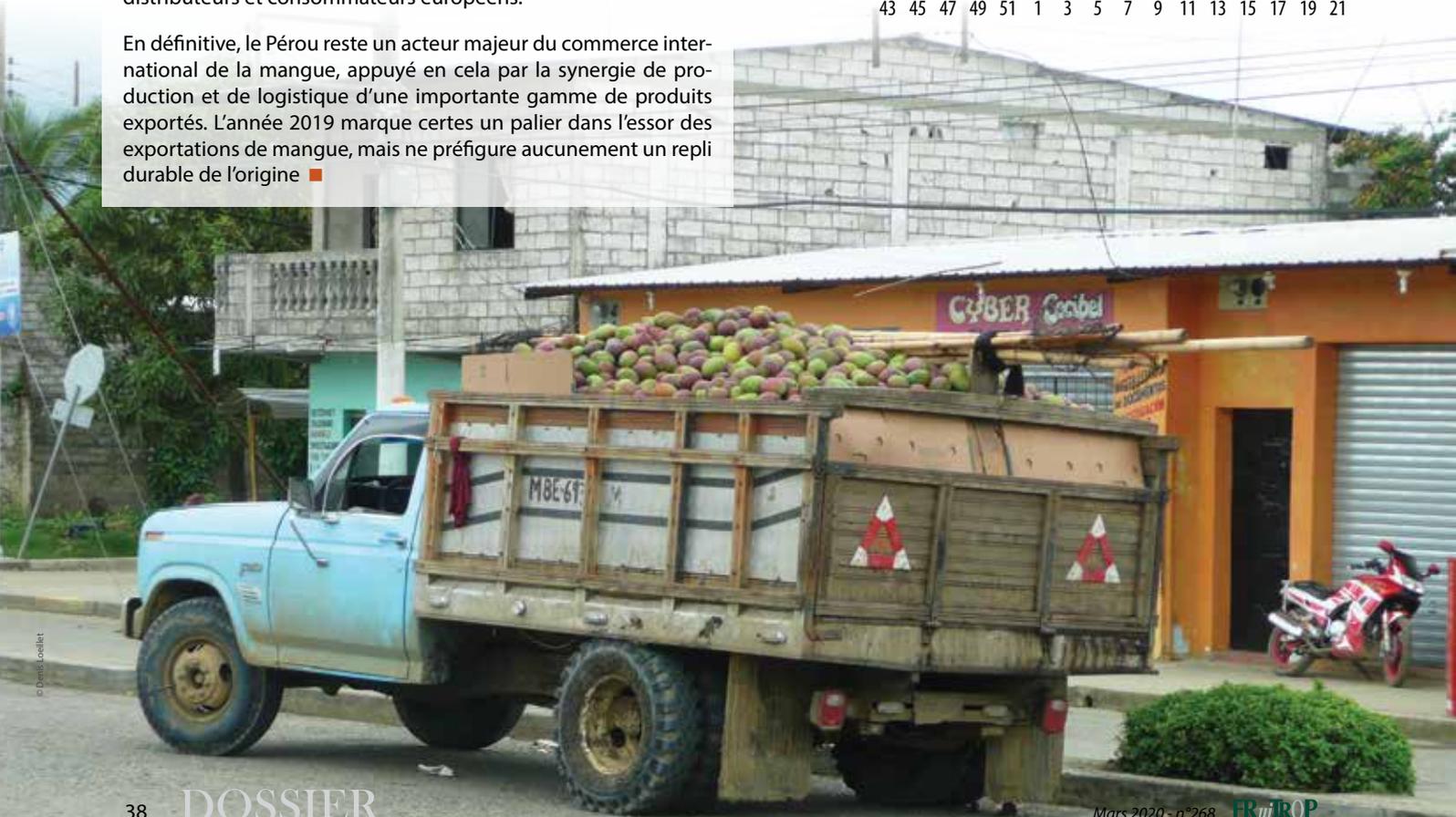
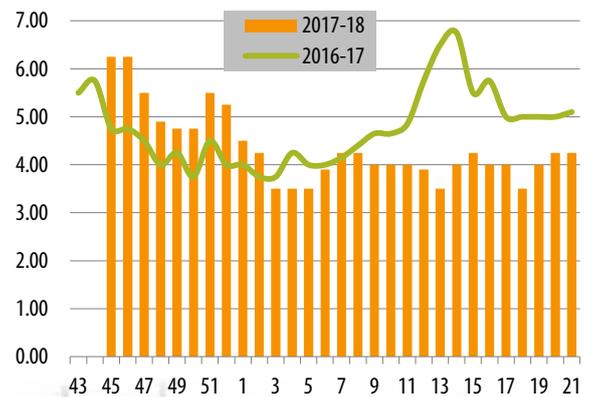
En définitive, le Pérou reste un acteur majeur du commerce international de la mangue, appuyé en cela par la synergie de production et de logistique d'une importante gamme de produits exportés. L'année 2019 marque certes un palier dans l'essor des exportations de mangue, mais ne préfigure aucunement un repli durable de l'origine ■

Mangue avion du Pérou - Arrivages hebdomadaires en France (en nombre de conteneurs éq. 40 pieds | source : Pierre Gerbaud)

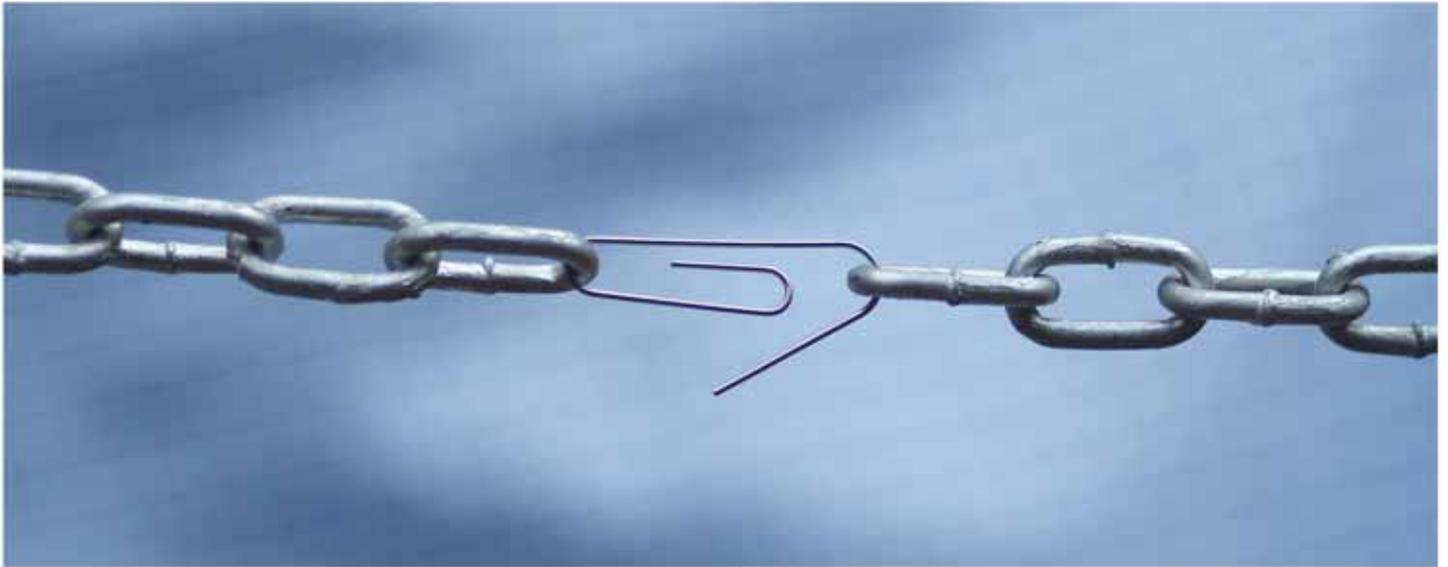


Mangue Kent avion du Pérou - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français

(en euros/kg | source : Pierre Gerbaud)



Information... your weak link?



Reefer Trends is an independent news and information provider, financed exclusively by revenue from subscriptions.

First published in 2003, it provides a number of services for users along the reefer logistics chain: the Reefer Trends weekly charter market brief is *the* benchmark publication for the specialist reefer business – it tracks the charter market for reefer vessels, as well as fruit and banana production and market trends that influence charter market movement.

The weekly publication has close to 200 paying subscriber companies from 34 countries worldwide. The list of subscribers includes all the major reefer shipping companies and reefer box operators, the major charterers, reefer brokers, banana multi-nationals, the major banana exporters in Ecuador, Costa Rica, Panama and Colombia, terminal operators in the US and Europe, the world's leading shipping banks and broking houses

as well as trade associations, cargo interests and fruit importers on all continents. It is also circulated within the European Commission and the World Trade Organisation.

As well as the weekly Reefer Trends report it provides a separate online daily news service, covering developments in the global fruit, banana and logistics industries. The daily news is e-mailed direct to the desktops of several thousand subscribers worldwide.

Reefer Trends' consultancy clients include shipbuilding yards, banana majors, banks, brokers and equities analysts. Reefer Trends provides sector reports and forecasts for brokers and charterers. It has also acted as an expert witness in a chartering dispute.

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

reefer trends

Espagne

Une année d'alternance

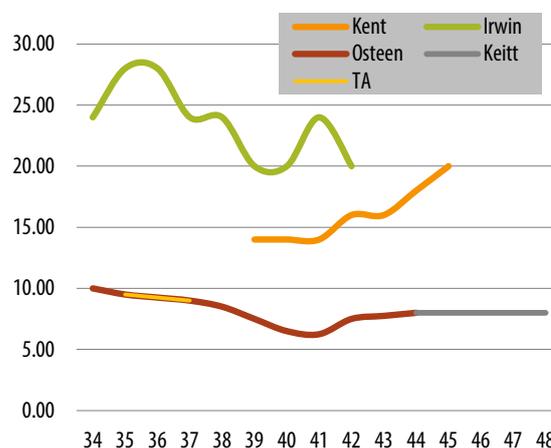
En 2018, l'Espagne avait battu son record avec des exportations de l'ordre de 32 000 tonnes. La campagne 2019 s'est avérée moins prolifique avec une estimation de 20 000 à 22 000 tonnes. Des conditions météorologiques moins favorables ainsi que le phénomène d'alternance des arbres ont sans doute été à l'origine d'une baisse de production et, par là même, des exportations. Il n'en reste pas moins que cette origine intervient fortement dans l'approvisionnement européen de mangue entre septembre et novembre. La campagne espagnole a débuté en seconde quinzaine d'août avec des volumes mesurés de Tommy Atkins, d'Osteen et d'Irwin. Les expéditions de Tommy Atkins n'ont été que ponctuelles (3 semaines) afin d'amplifier les volumes d'Osteen, principale variété produite et commercialisée par l'Espagne, alors disponible en faibles quantités. A cette période, l'approvisionnement global du marché européen était très modéré et les prix de vente élevés. Aussi ces premiers envois se sont-ils bien commercialisés. Il en a été de même pour les Irwin, plus associées à de la qualité avion que bateau. Face à une faible concurrence, ces lots, peu importants en volume mais réguliers, obtenaient des prix également soutenus. Les conditions de marché se modifiaient en deuxième partie de septembre sous l'effet de l'important développement des expéditions espagnoles qui, cumulées à celles du Brésil également en phase d'expansion, engorgeaient les marchés européens.



© Guy Böhmer

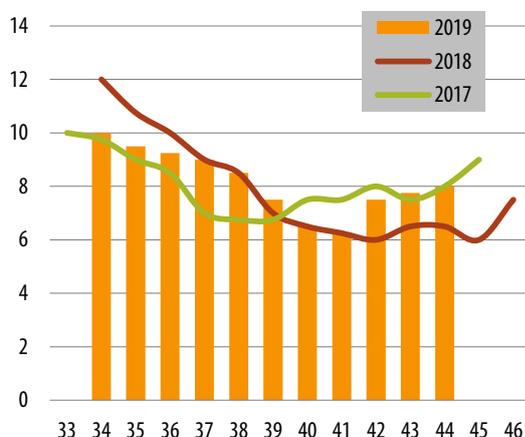
Mangue d'Espagne - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français en 2019

(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



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

(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



En octobre, le marché s'alourdissait encore, entraînant une concurrence vive entre les mangues brésiliennes et espagnoles, tant pour celles acheminées par avion que par bateau. Le cours des Irwin s'érodait nettement en raison de quantités globales plus importantes, mais également d'une offre mal adaptée en calibre et de qualité plus fragile. C'est aussi à cette période que débutaient les expéditions espagnoles de Kent, qui se heurtaient aux livraisons du Brésil en pleine campagne. Les prix pour les deux origines tendaient à s'aligner dans un contexte orienté à la baisse. Le prix des Kent d'Espagne se raffermissait en seconde quinzaine d'octobre, alors que les volumes décroissaient fortement et que les envois se tarissaient. Simultanément, le cours des Osteen fléchissait en raison de livraisons massives jusqu'à mi-octobre. En seconde moitié du mois, les quantités diminuaient, permettant un raffermissement partiel des cours jusqu'en fin de campagne. En novembre, la campagne se poursuivait avec des Keitt, qui obtenaient des prix stables dans la continuité de ceux des derniers lots d'Osteen. Quelques lots marginaux étaient encore mis en marché début décembre, illustrant l'allongement de la présence des mangues espagnoles sur le marché européen.

POUR LES CONNAISSEURS DE L'AVOCAT

NOUS PROPOSONS
L'EXCELLENCE



import@aguacateradelsur.com

+34 952 650 823

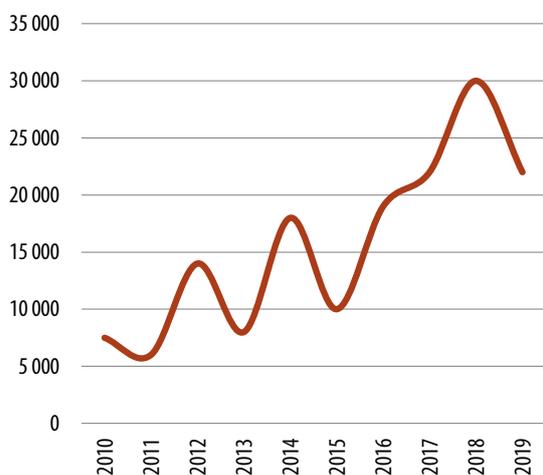


© Denis Loeillet



Mangue - Espagne - Evolution des exportations

(estimations en tonnes | source : Pierre Gerbaud)



La campagne 2019 apparaît comme moyenne pour l'Espagne, avec des volumes inférieurs mais aussi vraisemblablement des résultats économiques moins élevés. La réduction de 20 à 30 % des quantités exportables d'Osteen annoncée en début de campagne laissait présager un déroulement plus serein et plus profitable par rapport à la campagne précédente plus conséquente en volume. Cela n'a apparemment pas été le cas, avec un développement de campagne plus tardif rencontrant une concurrence plus vive des produits brésiliens. Il n'en demeure pas moins vrai que l'Espagne conforte sa place sur les marchés européens, mais avec sans doute une diminution des revenus due au développement des exportations. Si l'on se réfère à l'évolution des expéditions espagnoles des dix dernières années, il apparaît nettement que la progression quantitative s'effectue par à-coups. Même si les trois dernières campagnes présentent un développement linéaire, on retrouve bien en 2019 cette progression par phases successives. Les nouvelles plantations entrent peu à peu en production et garantissent un vivier de marchandises. Cependant, lors de certaines campagnes, se superposent des conditions naturelles peu favorables et l'alternance de la productivité des vergers. Il ne faut pas oublier que l'Andalousie, berceau de la production de mangue en Espagne, se situe à la périphérie de la zone de prédilection du manguier. Le potentiel du pays n'étant pas atteint, dans la mesure où les dernières plantations ne sont pas encore entrées en pleine production, il est vraisemblable que l'Espagne retrouvera rapidement le seuil des 30 000 tonnes, voire davantage ■



© Simon Bernard

MANGUES TROPS

« TOUJOURS PARFAITES »



La mangue qui ne vous décevra jamais !

L'exigence de TROPS : une qualité optimale.

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



www.trops.es



TROPS

Afrique de l'Ouest

Un bloc fortement attaqué

Le bassin manguiériste d'Afrique de l'Ouest a totalisé près de 49 000 tonnes expédiées en 2019 vers l'Europe contre 41 000 tonnes en 2018, ce qui montre son importance dans le calendrier d'approvisionnement européen. Mais cette progression se heurte à un ensemble d'éléments contraires qui fragilisent la pérennité de ces pays fournisseurs. En résumé, on citera :

- le manque d'homogénéité qualitative des produits, notamment dû à l'hétérogénéité des vergers ;
- le vieillissement des vergers et leur exposition aux développements parasitaires (bactériose, cochenille farineuse, mouche du fruit, attaques fongiques, etc.) ;
- l'organisation encore partielle des filières, en particulier dans le domaine de la lutte sanitaire contre les organismes nuisibles ;
- le démarrage tardif de plus en plus fréquent des campagnes d'exportation, ouvrant la porte à la concurrence du Pérou et du Brésil pour les mangues bateau et du Mexique pour les mangues avion ;
- la concentration des flux vers l'Europe sur une brève période, en particulier de la Côte d'Ivoire, préjudiciable à la fluidité de la mise en marché.

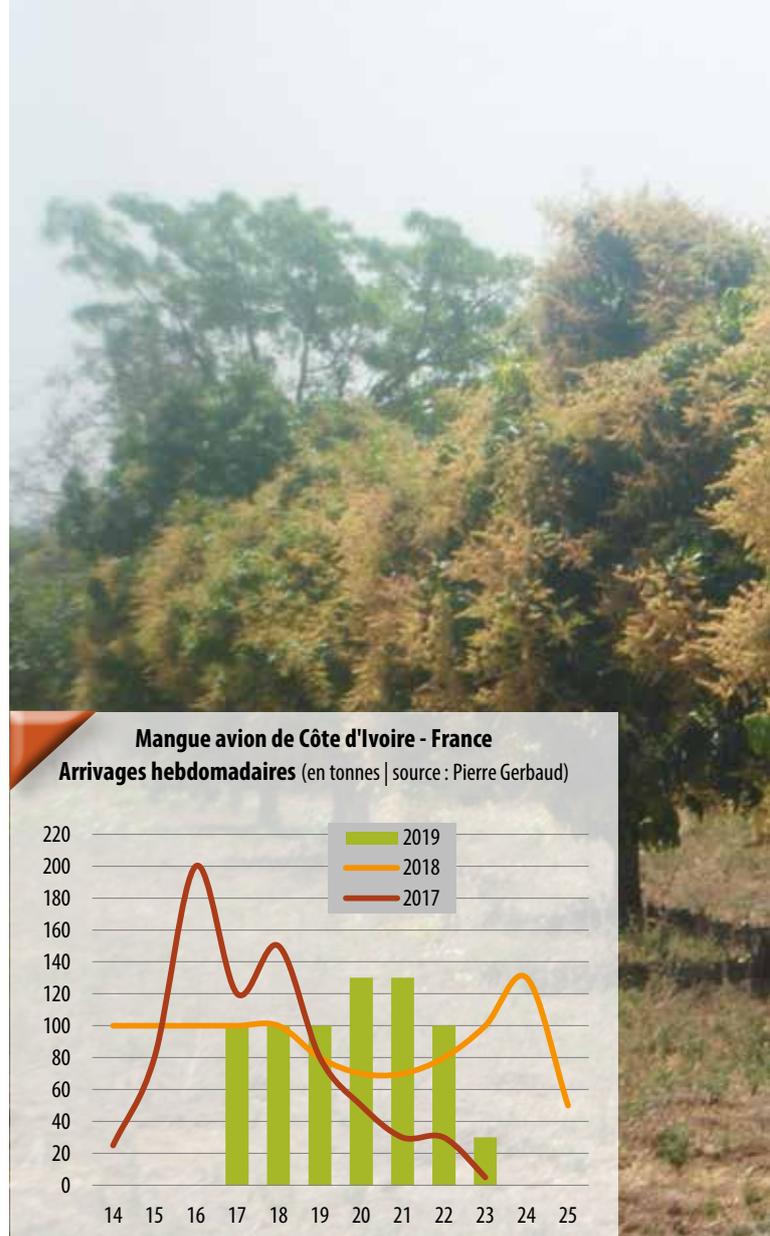
Côte d'Ivoire

Une origine qui résiste

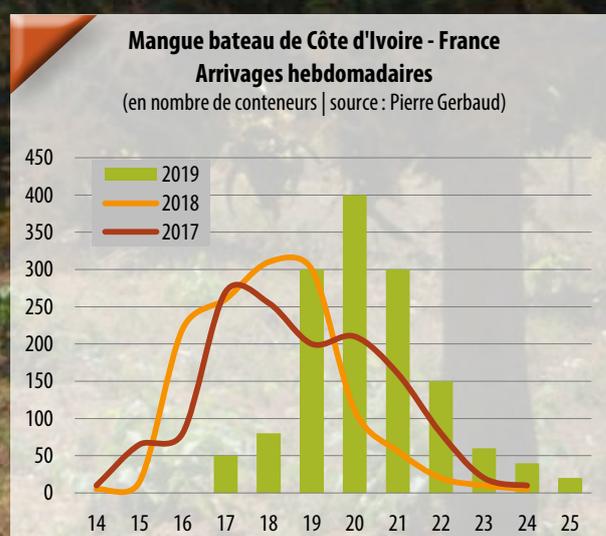
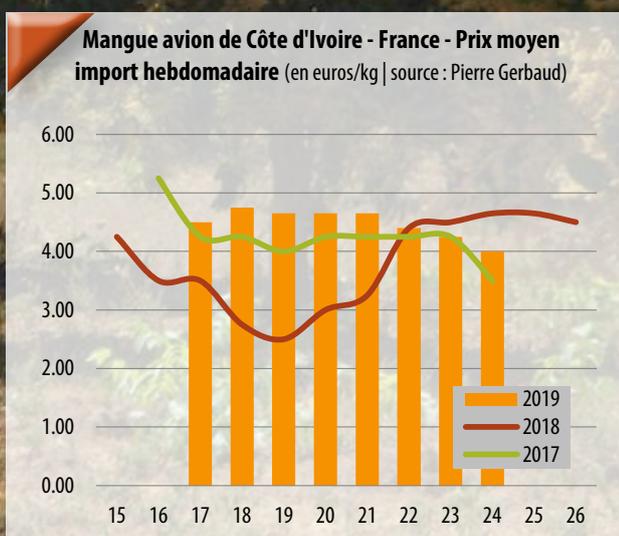
Troisième fournisseur de mangue de l'Union européenne (derrière le Brésil et le Pérou) et fer de lance des pays exportateurs d'Afrique de l'Ouest, la Côte d'Ivoire résiste aux coups de boutoir des origines concurrentes. Les volumes exportés en 2019 avoisinent ceux de 2018, avec 31 500 tonnes contre 31 250 tonnes. Ce résultat autour de 30 000 tonnes reste stable depuis plusieurs années et montre la vigueur des exportations ivoiriennes dans la mesure où les variations d'une campagne à l'autre sont minimes. L'importante production du pays permet de gommer les fluctuations majeures dues au phénomène d'alternance naturelle des manguiers et aux aléas météorologiques saisonniers.

Une campagne avion plus condensée

La campagne avion a commencé cette année plus tardivement, en même temps que la campagne bateau. Les premiers lots étaient réceptionnés en dernière semaine d'avril, man-



quant ainsi la mise en place des distributeurs pour les fêtes de Pâques, période bénéficiant généralement de bonnes conditions de marché. Le Pérou se retirant précocement et progressivement du marché européen, les mangues de Côte d'Ivoire se sont vendues à prix stable autour de 4.50 euros/kg jusqu'à mi-mai. Les expéditions s'arrêtaient en seconde quinzaine du mois et les ventes ne concernaient alors que des fruits déjà réceptionnés. La fin de campagne s'avérait plus difficile avec une concurrence plus marquée du Mexique, en phase de développement. Les prix s'érodaient et passaient finalement en-deçà du seuil de 4.00 euros/kg. Certains acheteurs ont délaissé cette année les mangues ivoiriennes en passant directement de l'offre péruvienne à l'offre mexicaine. Ce phénomène a sans doute été occasionné par la tendance au prolongement de la campagne du Pérou jusqu'à fin avril et par le démarrage précoce du Mexique face au début tardif de la Côte d'Ivoire. Le manque de mangues avion n'a duré que deux semaines entre ces deux origines. Les acheteurs privilégient généralement les campagnes les plus longues. Ainsi, en référant les produits mexicains à la suite du Pérou, ils couvraient une période de quasiment huit mois avec une seule modification. La prise en compte des produits ivoiriens aurait nécessité un changement d'approvisionnement pour une courte durée (8 semaines). Les volumes estimés de mangues avion mis en marché s'établissent autour de 500 à 600 tonnes, soit une proportion infime au regard des quantités totales expédiées par le pays.



Campagne bateau : la vague de mai

Les premiers lots sont apparus sur le marché européen fin avril, avec un retard de trois semaines par rapport à l'année précédente. Les quelques conteneurs d'Amélie, préalablement expédiés pour satisfaire la demande de Pâques, se sont vendus autour de 4.50 euros/colis pour des quantités peu représentatives. L'aspect tardif du démarrage de campagne semble de plus en plus fréquent pour cette origine, ce qui augmente les risques de concurrence frontale avec les pays latino-américains. Ce n'est que début mai que l'offre ivoirienne s'étoffait avec des quantités de plus en plus importantes. Elles totalisaient 75 % des 31 500 tonnes exportées par ce pays sur cette très courte période. Les premières mangues bateau mises en vente début mai se sont écoulées à prix élevés et soutenus (7.00 euros/colis, puis 6.00 euros/colis), compte tenu du retrait précoce du Pérou. Le pic de livraison de la Côte d'Ivoire intervenait mi-mai. A partir de là, les cours s'effondraient alors que les quantités disponibles représentaient encore les deux tiers des exportations totales de l'origine. De 6.00 euros mi-mai, le prix du colis perdait en moyenne 1.00 euro par semaine. Il se stabilisait fin mai/début juin autour de 3.00 euros, certaines ventes s'effectuant à des prix inférieurs. Or le 26 mai, les autorités ivoiriennes annonçaient la ferme-

ture de la campagne d'exportation en raison du nombre d'interceptions (5) depuis le début de la campagne pour cause de mouche du fruit. Cette décision mettait un coup d'arrêt aux exportations, sans pour cela réduire les volumes globaux expédiés. En effet, de nombreux exportateurs avaient cessé leur campagne et les marchandises voguaient déjà vers les marchés européens. Quelques quantités ont toutefois été expédiées après la date de fermeture, notamment des Keitt plus tardives, en bénéficiant d'une dérogation des autorités ivoiriennes. Le flux massif réceptionné en mai ne s'est pas écoulé rapidement. Le démarrage des fruits de saison et la qualité variable des mangues mises en marché ont enrayé les ventes et contribué à la formation de stocks. Commençait alors le cycle stockage – dégradation qualitative – baisse des prix. Si le premier tiers de la campagne peut être considéré comme satisfaisant, les deux tiers suivants se sont avérés autrement plus difficiles. Les dernières ventes s'effectuaient fin juin autour de 2.50 euros/colis.

Ce qui devait être une campagne satisfaisante pour la Côte d'Ivoire est devenu un chemin parsemé d'embûches. Le retrait progressif du Pérou laissait entrevoir un bon déroulement de campagne. Mais la présence non négligeable du Brésil à cette période charnière a partiellement compensé le retrait péruvien. Du fait d'un démarrage tardif, les exportations ivoiriennes n'ont pu bénéficier de bonnes conditions de marché que durant un laps de temps limité. Les livraisons

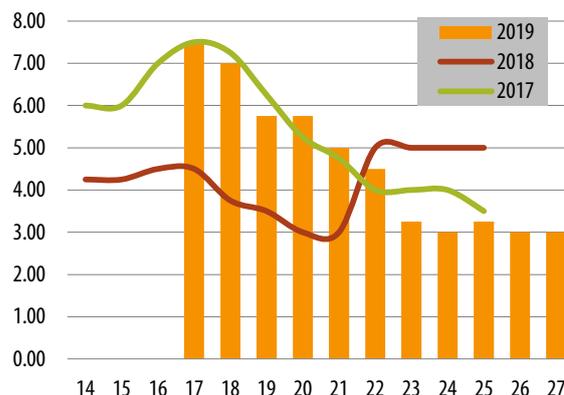
massives de mai ont concentré la quasi-totalité des volumes sur seulement trois semaines. Il s'agissait ensuite de tenter de valoriser les stocks accumulés. Commercialement, cette configuration n'était pas la plus favorable. A cela s'est ajouté le manque d'homogénéité des fruits, qui a entamé l'image de marque des produits et a détourné les acheteurs de la grande distribution européenne de l'offre ivoirienne.

Le démarrage tardif de la campagne, la concurrence renforcée des origines latino-américaines et la qualité hétérogène des lots de Côte d'Ivoire ont été les principales raisons des résultats médiocres de 2019. A cela s'ajoute également la pression réglementaire phytosanitaire qui contraint les opérateurs et les pouvoirs publics à s'investir davantage dans la lutte contre les organismes nuisibles qui affectent la production fruitière. Malgré les mesures prises, les exportations ivoiriennes ont fait l'objet de dix interceptions pour cause de mouche du fruit, qui ont été à l'origine de la fermeture de la campagne par les autorités du pays. En dépit de toutes ces entraves, la Côte d'Ivoire a conforté son emprise quantitative sur le marché européen, à défaut de résultats économiques proportionnels ■

Mangue Kent bateau de Côte d'Ivoire - France

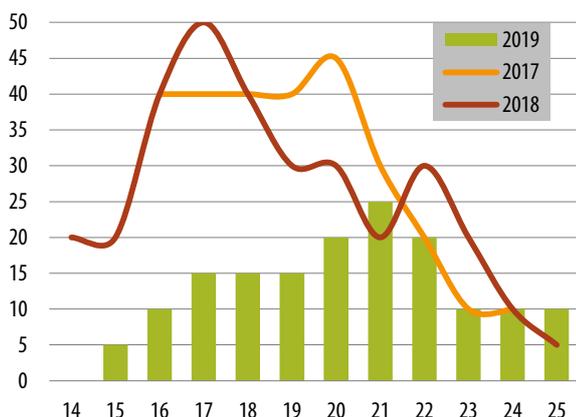
Prix moyen import hebdomadaire

(en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



Mangue avion du Mali - Arrivages hebdomadaires

sur le marché français (en tonnes | source : Pierre Gerbaud)



Mali

Un pilier pour l'Afrique de l'Ouest

En 2019, le Mali a marqué une nouvelle progression dans sa participation au commerce international de la mangue, malgré la crise géopolitique latente que connaît le pays. Les exportations maliennes à destination de l'Europe ont, en effet, progressé sensiblement par rapport à 2018, passant d'environ 7 000 tonnes à 9 700 tonnes en 2019. Si cela ne représente qu'une part infime de la production estimée, la filière mangue joue un rôle important dans l'économie du pays. De surcroît, les exportations intercontinentales ne constituent qu'un pan de ce secteur d'activité. La plus grande partie des exportations maliennes ont été réalisées dans la sous-région, avec environ 30 000 tonnes expédiées vers les pays voisins, notamment le Burkina Faso, le Sénégal, la Mauritanie, le Gabon et le Ghana. Plusieurs de ces pays ont une production limitée au regard d'une demande intense, ou bien des calendriers de production décalés par rapport à la période de production malienne. Ces marchés limitrophes offrent une opportunité supplémentaire au Mali de valoriser son importante production hors de son marché intérieur. Depuis plusieurs années, un autre débouché s'est ouvert : il s'agit du Maroc dont la demande ne cesse de s'accroître et qui a absorbé 3 300 tonnes en 2019 de mangues maliennes acheminées principalement par voie terrestre. Autre débouché, le secteur de la transformation avec une production de mangue séchée estimée cette année à 75 tonnes, essentiellement distribuées sur le marché national ou dans la sous-région, ainsi que 8 600 tonnes de purée, concentré, etc., majoritairement vendues sur le marché local et pour 20 % à l'exportation.

Les exportations du Mali vers l'Europe sont orientées, par ordre décroissant d'importance quantitative, vers la France (49 % des exportations globales de mangue fraîche), suivie des Pays-Bas (29 %) et du Royaume-Uni (15 %). La Belgique, l'Allemagne, l'Espagne, la Pologne et la Suisse reçoivent des quantités marginales de l'ordre de 1 à 2 % du total exporté.



Une campagne avion limitée

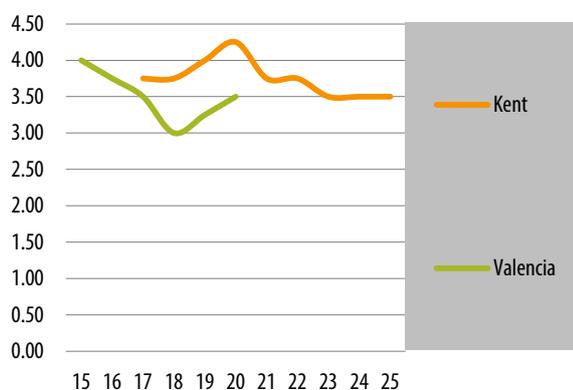
Les exportations par avion ne représentent qu'une faible part du total réalisé et s'établiraient autour de 150 tonnes. Ce chiffre paraît faible car, quelques années en arrière, le Mali expédiait autour d'un millier de tonnes par avion. La campagne 2019 a débuté en première décade d'avril avec la variété Valencia. A cette période, les expéditions du Pérou fléchissaient et permettaient une bonne valorisation de cette variété, qui constituait une alternative à l'offre péruvienne proposée à prix élevé (6.00 euros/kg). Mais l'irrégularité qualitative des fruits maliens en termes de coloration et de stade de maturité entraînait rapidement une érosion des prix. De 4.00 euros/kg pour les premiers lots mis en marché, les ventes s'effectuaient deux semaines plus tard autour de 3.00 euros/kg. Cette baisse s'expliquait également par la réception de Kent maliennes à partir de la semaine 17. Dès lors, les ventes de Valencia devenaient plus difficiles, même si les prix se raffermissaient en semaine 20 pour les derniers lots réceptionnés. Le prix des Kent est resté plus stable entre 3.50 et 4.00 euros/kg en mai, puis en légère baisse à 3.50 euros/kg jusqu'à la fin de la campagne en juin alors que les volumes du Mexique se développaient.



© Denis Loelliet

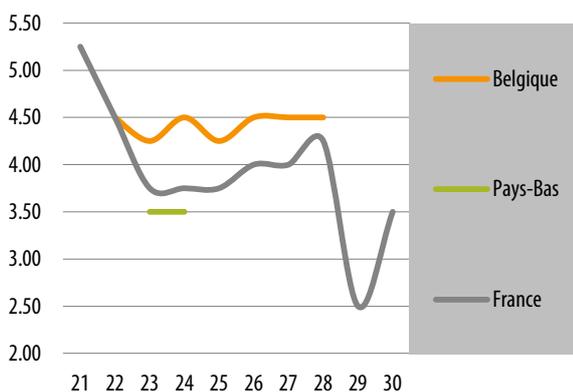
Mangue avion du Mali - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français en 2019

(en euros/kg | source : Pierre Gerbaud)



Mangue bateau du Mali - Prix moyen import hebdomadaire en Europe en 2019

(en euros/kg | source : Pierre Gerbaud)



Une campagne bateau linéaire

Le Mali a davantage axé ses exportations vers le transport en conteneurs maritimes. La campagne a démarré fin avril/début mai avec quelques conteneurs d'Amélie. Le retrait progressif du Pérou et la meilleure demande pour Pâques ouvraient une fenêtre de commercialisation étroite qui pouvait justifier ces envois d'Amélie. Dans la réalité, ils n'ont pas obtenu les résultats économiques escomptés car certains conteneurs soumis aux aléas de la logistique ont été livrés après Pâques et se sont vendus à bas prix, d'autant que la qualité des fruits n'était pas satisfaisante. La proportion d'Amélie est restée très faible puisqu'elle a été évaluée à 2 % des volumes expédiés. Ce sont les Kent qui ont représenté la plus grande partie des envois maliens (plus de 90 %). Leur commercialisation s'est étirée de mi-mai à fin juillet. Durant les trois premières semaines de campagne, elles se sont vendues de 4.00 euros/colis jusqu'à un peu plus de 5.00 euros/colis. Les prix se sont ensuite infléchis en juin du fait de l'offre cumulée d'Afrique de l'Ouest et d'une demande faiblissant et plus orientée vers les fruits de saison, abondants et souvent proposés à des prix attractifs. Les cours chutaient en seconde quinzaine de juillet pour les Keitt (5 %), de qualité plus fragile et soumises à la concurrence des mangues du Sénégal en début de campagne.

Les mangues bateau du Mali ont aussi subi le poids des arrivages de Côte d'Ivoire, particulièrement en mai. En juin, les conditions de marché se modifiaient légèrement dans la mesure où les livraisons de Côte d'Ivoire s'interrompaient et que les ventes ne concernaient plus que des marchandises stockées et de qualité plus aléatoire. Les mangues maliennes se négociaient plus aisément du fait leur arrivage plus récent.

Le Mali préserve sa place de fournisseur du marché européen dans un contexte difficile dû à son enclavement (délais allongés et prix du transport plus élevé) et à la concurrence des origines voisines aux campagnes d'exportation simultanées. En dépit d'efforts sur la qualité sanitaire des fruits, le Mali enregistre le malheureux record du nombre d'interceptions (16) des origines ouest-africaines pour présence de mouche du fruit. On notera également plus de 13 interceptions pour des motifs de documents manquants ou incomplets, problème également récurrent pour l'origine mais plus facile à corriger ■

Sources : Eurostat, SKB Mali, Pierre Gerbaud



Burkina Faso

Nouvelle progression

Déjà en 2018, le Burkina Faso avait développé ses exportations vers les marchés européens avec plus de 5 800 tonnes. La campagne 2019 confirme cette progression avec un millier de tonnes supplémentaires, atteignant presque 6 900 tonnes. Les expéditions par bateau ont représenté 80 % du total livré au commerce international, le transport terrestre et par avion comptant respectivement pour 11 % et 9 %, soit environ 600 tonnes chacun. Les envois intercontinentaux ont été dirigés vers la France, les Pays-Bas, la Belgique, l'Italie, l'Allemagne la Suisse et la Suède. Près de 1 400 tonnes ont été expédiées vers les pays de la sous-région (Ghana, Niger et Côte d'Ivoire). Le marché national demeure le premier destinataire ciblé, avec plus de 70 000 tonnes commercialisées tant sur les marchés locaux que dirigées vers la transformation. Traditionnellement impliqué dans ce secteur, le Burkina Faso conforte sa première place de fournisseur de mangues séchées, majoritairement commercialisées sous label Biologique. Ce secteur est en progression et les volumes de mangues séchées ont atteint cette année plus de 3 000 tonnes, dont l'essentiel a été exporté vers les pays de l'Union européenne, les États-Unis et, pour une moindre part, vers les pays de la CEDEAO. La production de purée complète les activités, avec 3 700 tonnes principalement écoules au niveau national et régional.

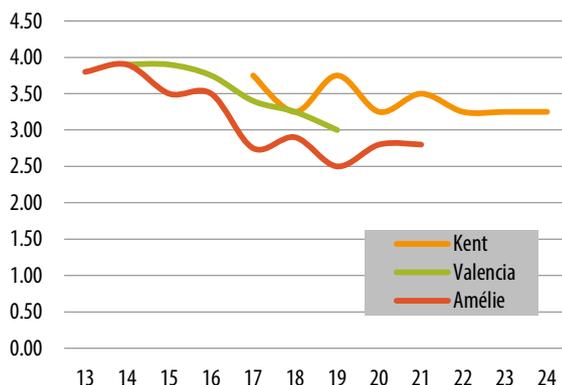
La campagne avion a débuté dès la dernière semaine de mars avec des Amélie, rapidement suivies la semaine suivante par les premiers lots de Valencia. Le cours des Amélie s'est progressivement érodé pour se stabiliser entre 2.50 et 3.00 euros/kg à partir de la dernière semaine d'avril. Elles n'ont repré-

senté que des quantités marginales destinées au commerce de détail connaisseur de cette variété particulière. La commercialisation s'est poursuivie jusqu'en deuxième quinzaine de mai. La campagne des Valencia a été plus ramassée et concentrée sur avril. Leur prix s'est effrité peu à peu en raison d'une demande très modérée du fait de la concurrence des Kent fournies par l'ensemble des origines ouest-africaines. Les Valencia trouvent une fenêtre de commercialisation quand l'offre est faible et en l'absence plus ou moins marquée de Kent. Or, cette année, il n'y a pas eu réellement de rupture d'approvisionnement en Kent. De surcroît, les mangues du Burkina Faso présentaient une qualité médiocre, notamment un manque de tenue dans le temps préjudiciable en période de commercialisation difficile. Fin avril débutaient les envois de Kent, qui se sont prolongés jusqu'à la mi-juin. De 3.50-4.00 euros/kg en début de campagne, leur prix s'établissait rapidement entre 3.00 et 3.50 euros/kg jusqu'en fin de période. Comme pour les Valencia, les Kent ont subi la concurrence des autres origines et leur qualité fragile ne permettait pas, dans les conditions de marché du moment, de les valoriser à un meilleur prix.

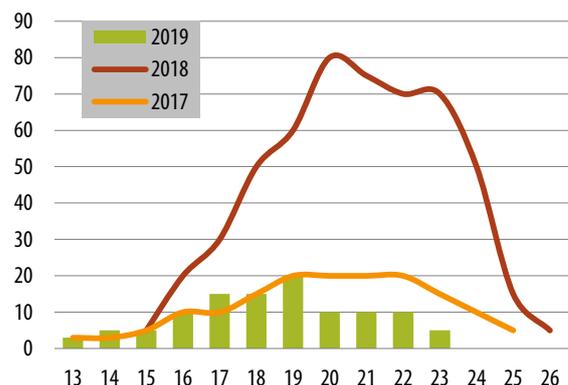
La campagne des mangues bateau a été parallèle à celle du Mali, entre mi-mai et mi-juillet. Leur commercialisation a été masquée par le flux important des autres origines d'Afrique de l'Ouest. Elles ont été, en grande partie, commercialisées sur les pays nord-européens et moins visibles sur le marché français. Troisième origine du bassin manguiers d'Afrique de l'Ouest, le Burkina Faso confirme sa position en dépit d'une commercialisation difficile et fluctuante en fonction du contexte général du marché européen. Bien que prolifique, la production du pays est issue de vergers vieillissants, souvent de taille modeste et disséminés sur plusieurs régions. Ces éléments rendent plus complexe l'homogénéité qualitative des fruits. A cela s'ajoute la pression parasitaire difficile à contrôler compte tenu de la constitution des vergers et des moyens disponibles pour lutter contre ce problème. Au cours de la campagne 2019, les produits du Burkina Faso ont fait l'objet de dix interceptions aux frontières européennes en raison de la présence de mouches du fruit. Les mesures prises par les professionnels et les pouvoirs publics, bien que de plus en plus importantes, semblent encore sous-dimensionnées par rapport à l'étendue et à la complexité du phénomène ■

Sources : Eurostat, A.P.E.M.A.B, Pierre Gerbaud

Mangue avion du Burkina Faso - Prix moyen import hebdomadaire sur le marché français en 2019
(en euros/kg | source : Pierre Gerbaud)



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





© Denis Loeillet

Guinée

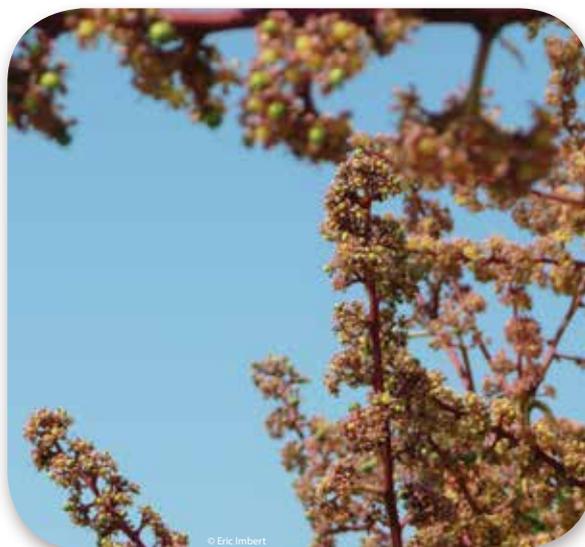
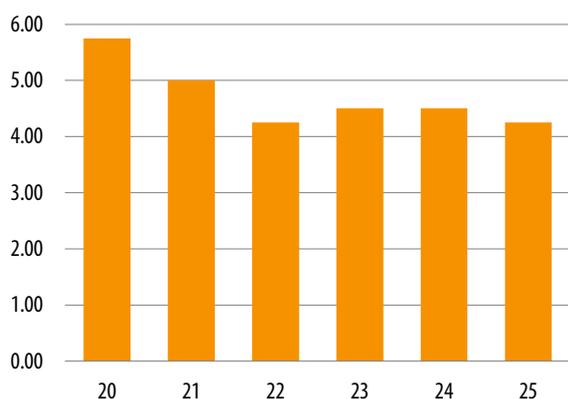
Une origine ouest-africaine complémentaire

Certes, la Guinée exporte des volumes de mangue nettement inférieurs à ceux de ses voisins opérant durant la même période. L'évolution des exportations sur les dix dernières années est d'ailleurs assez chaotique, avec de grandes variations selon les campagnes. Après des exportations plus importantes entre 2012 et 2015, les volumes ont été divisés par trois en 2016 et 2017. Depuis deux ans, les exportations guinéennes semblent reprendre la voie de la croissance à un rythme plus mesuré. Si le potentiel du pays est important, à l'instar des origines limitrophes, les contraintes de production et d'exportation freinent fortement son développement sur le marché international. En 2019, les marchés européens ont reçu près de 700 tonnes sur une période concentrée de fin avril à fin mai. Les envois étaient essentiellement composés de Keitt, apportant une diversité variétale en marge de la Kent omniprésente

à cette période chez les autres origines ouest-africaines. Quasiment absente des expéditions guinéennes en 2018, la Kent est apparue timidement en 2019, mais ne semble pas encore dépasser le stade marginal de 10 %. Cette proportion devrait s'amplifier dans l'avenir.

Les prix de vente enregistrés se sont souvent alignés sur ceux des origines concurrentes d'Afrique de l'Ouest, plus représentées en volume. Les mangues de Guinée ont été dirigées principalement vers le Royaume-Uni, la Belgique et, pour une moindre part, vers la France. Elles ont fait l'objet d'une interception en raison de la présence de mouches du fruit en juin, alors que l'essentiel des exportations étaient déjà réalisées. Cette origine, silencieuse parmi les fournisseurs ouest-africains, reprend pas à pas une évolution positive avec des produits de qualité ■

Mangue bateau de Guinée
Prix moyen import hebdomadaire en France en 2019
 (en euros/colis | source : Pierre Gerbaud)



© Eric Imbert

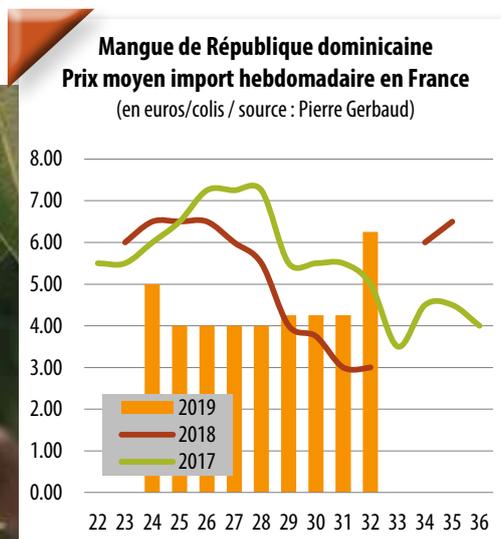
République dominicaine

Une campagne plus concentrée et difficile

En 2019, la République dominicaine a franchi un nouveau pas dans son évolution sur les marchés européens. Au cours des dernières années, ses exportations de mangue s'élevaient entre 11 500 et 14 700 tonnes. Pour cette campagne, elles ont bondi à plus de 17 000 tonnes, constituant un record pour ce pays fournisseur. Mais cette expansion ne s'est pas faite sans difficultés commerciales. Les premiers lots ont été mis en vente mi-juin, avec un retard de trois semaines par rapport à l'année précédente. A ce moment, le marché était lourdement chargé des produits de fin de campagne d'Afrique de l'Ouest, de qualité variable et vendus à bas prix. Les fruits dominicains trouvaient difficilement leur place, d'autant qu'ils présentaient rapidement des symptômes de maladies fongiques et de tenue fragile. Les prix passaient de 5.00 euros/colis à 4.00 euros/colis de moyenne après une semaine de commercialisation. Le développement des volumes aidant, ce niveau de prix allait prévaloir tout au long du mois de juillet sur l'ensemble des marchés destinataires, certaines ventes se faisant à prix inférieur. En seconde quinzaine de juillet, l'allègement des quantités disponibles permettait un certain raffermissement des cours, mais les ventes restaient ten-

dues. La consommation de fruits tropicaux régressait du fait de la concurrence marquée des fruits de saison, disponibles en quantité et proposés à des prix attractifs. Début août, les conditions de marché se stabilisaient avec la liquidation des lots résiduels d'Afrique de l'Ouest. Alors que la campagne de la République dominicaine s'achevait, les prix s'orientaient à la hausse, jusqu'à 6.00 euros/colis pour les fruits de bonne qualité. La fin de campagne s'est effectuée deux à trois semaines plus tôt qu'en 2018.

La progression sensible des quantités expédiées, la récurrence de problèmes qualitatifs dès le début de saison et la situation générale du marché européen, peu favorable en juin et juillet, ont considérablement réduit les résultats économiques de la filière mangue de République dominicaine. Ils sont en opposition de ceux des années précédentes où les ventes de la première partie de campagne avaient été satisfaisantes. Le développement des exportations de cette origine s'est effectué cette année aux dépens de la qualité des produits et de leur image de marque sur les marchés européens ■



Sénégal

Une origine qui garde le cap

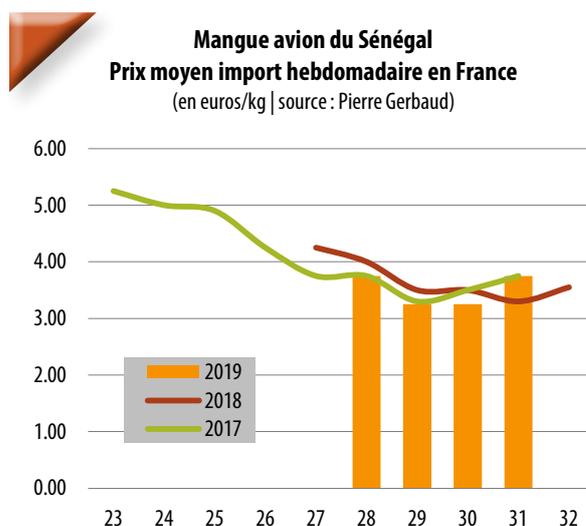
En 2019, le Sénégal a exporté légèrement moins de mangues que l'année précédente. Mais ce recul ne remet aucunement en cause sa place dans la liste des principaux fournisseurs du marché européen. Cette origine arrive, en effet, en quatrième position avec près de 17 000 tonnes exportées. En ajoutant près de 3 000 tonnes expédiées vers les pays de la sous-région, les exportations s'élèvent à environ 20 000 tonnes, ce qui semble être le potentiel de ce pays depuis quelques années. La mangue constitue l'une des spéculations du Sénégal, dont l'éventail de fruits et légumes exportés est bien plus large puisqu'il a atteint en 2019 environ 108 000 tonnes (source : DPV Sénégal). Mais doux, pastèque, haricot vert, tomate, etc., participent également au dynamisme du secteur horticole du pays.

Comme les années précédentes, les exportations par bateau prédominent, représentant près de 95 % des volumes expédiés. Le transport terrestre compte pour 4 % et l'avion pour environ 2 % du total commercialisé. Le transport terrestre concerne majoritairement les expéditions vers les pays voisins, mais n'exclut pas des envois plus lointains. Quant au transport aérien, il n'intéresse qu'une part infime des exportations souvent réservées au marché européen, comme pour les fruits transportés en conteneurs maritimes.

Les régions productrices dont sont issus les mangues exportées interviennent pour des quantités très inégales dans les flux d'exportation. Ainsi, la grande majorité des fruits (78 %) proviennent de la région des Niayes, accueillant la plus grande part des vergers de manguiers. La seconde région productrice se situe au sud du pays, en Casamance, et participe pour 11 % dans la production exportable de mangue. C'est de cette région que proviennent généralement les premières expéditions du fait d'une production plus précoce. Le centre et le nord du pays complètent les envois, mais pour des quantités inférieures.

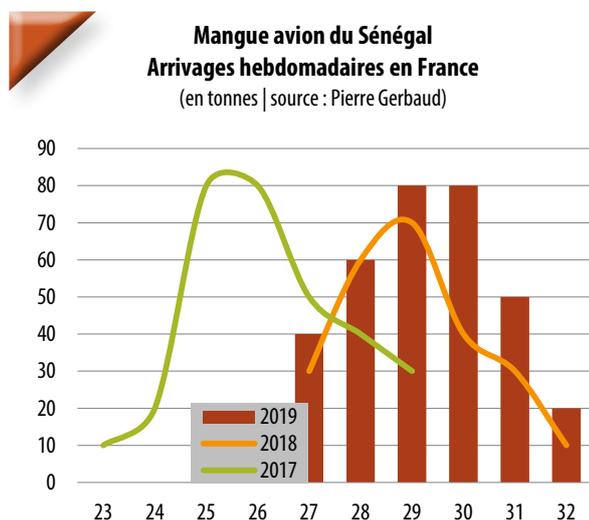


© Denis Loelliet



Une campagne avion ramassée

Depuis les deux dernières campagnes, le Sénégal débute ses expéditions par avion fin juin/début juillet, alors qu'auparavant elles commençaient début juin. Ce démarrage plus tardif ne semble pas dû à un retard de production, dans la mesure où les expéditions par bateau commencent début juin. Il s'agit davantage du résultat d'une stratégie commerciale consistant à éviter la concurrence des produits des autres pays ouest-africains en fin de campagne et pour lesquels les prix de vente ne sont pas toujours intéressants pour les exportateurs. La tendance à la concentration de la campagne avion se confirme également par un arrêt plus rapide des envois. Il y a encore quelques années, la commercialisation des mangues avion du Sénégal se prolongeait jusqu'en seconde quinzaine d'août. Elle s'achève aujourd'hui dès le début du mois, ramenant la durée de la campagne à seulement un mois. La concurrence avec les mangues du Mexique, alors en pleine campagne, n'y est sans doute pas étrangère. De nombreux acheteurs privilégient cette origine plus pérenne sur les marchés durant la période estivale. La crainte d'infestations par la mouche du fruit ainsi que le développement de maladies fongiques en fin de période font aussi partie des raisons de cette concentration de campagne. La courbe de prix enregistrés corrobore la réduction de l'amplitude de la campagne sénégalaise, avec des tarifs inférieurs à ceux de la campagne 2018, au demeurant plus étendue.



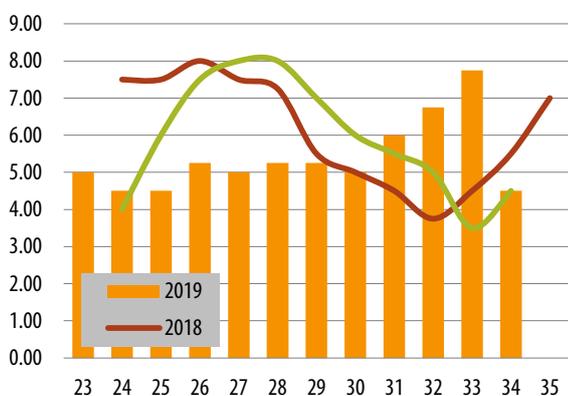
Une campagne bateau difficile

La campagne de mangue bateau du Sénégal a commencé début juin, dans un contexte difficile et suivant une évolution quasiment à l'inverse de la campagne précédente. En arrivant début juin, les mangues du Sénégal se sont heurtées à la problématique fin de campagne des autres pays d'Afrique de l'Ouest, et plus particulièrement de la Côte d'Ivoire. Les expéditions massives de Côte d'Ivoire en mai ont entraîné la formation de stocks importants, qui se sont écoulés lentement tout au long de juin. Les prix moyens s'établissaient alors autour de 3.00 euros/colis, avec des ventes à partir de 2.00 euros/colis. Les mangues du Sénégal, bien que d'une plus grande fraîcheur, trouvaient des conditions de marché peu favorables pour leur début de saison. Elles parvenaient néanmoins à se valoriser autour de 4.50-5.00 euros/colis, mais avec difficulté. Les prix ne se raffermisaient que mi-juillet, compte tenu de la disparition des mangues de Côte d'Ivoire et du Mali. Ils évoluaient même de façon spectaculaire en atteignant des niveaux supérieurs à 7.00 euros/colis, l'épuisement des stocks de Côte d'Ivoire ayant laissé le marché dans une phase de sous-provisionnement marqué. Le Sénégal demeurait alors le seul fournisseur de Kent, avec des volumes correspondant à la demande de ce début d'été. La campagne s'achevait fin août sur une note moins favorable. Le cours retrouvait son niveau de début de campagne (4.50 euros/colis) en raison d'une dégradation

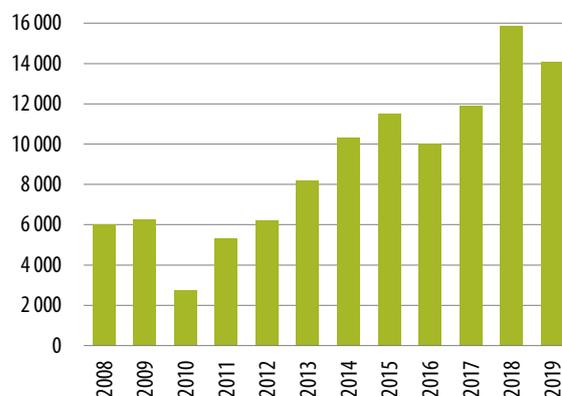
qualitative des produits. La campagne 2018 avait été totalement différente avec des prix élevés en début de période, s'effondrant en seconde quinzaine de juillet et remontant fortement en deuxième partie d'août.

En dépit des contraintes rencontrées au cours de cette campagne, le Sénégal a alimenté le marché européen régulièrement, renforçant son statut de fournisseur majeur. Le calendrier d'exportation reste dépendant du contexte délicat de la période estivale, avec en amont la fin de campagne des autres pays d'Afrique de l'Ouest, le développement de la production européenne de fruits et les congés d'été moins favorables à la consommation des fruits tropicaux. En aval, la progression des volumes livrés par Israël peut également constituer un obstacle pour les fruits du Sénégal, surtout en août où la qualité des mangues devient plus fragile (développements fongiques). Le point fort du Sénégal demeure une bonne maîtrise de la qualité phytosanitaire des fruits transportés par bateau, qui se développe d'année en année avec une réduction du nombre d'interceptions pour présence de mouche du fruit (7 en 2019 contre 10 en 2018). L'implication des acteurs de la filière mangue du Sénégal face aux dispositions réglementaires européennes entrées en vigueur fin 2019 laisse entrevoir de nouvelles opportunités pour l'origine ■

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



Mangue du Sénégal
Evolution des importations européennes
(en tonnes | source : Eurostat)



Mexique

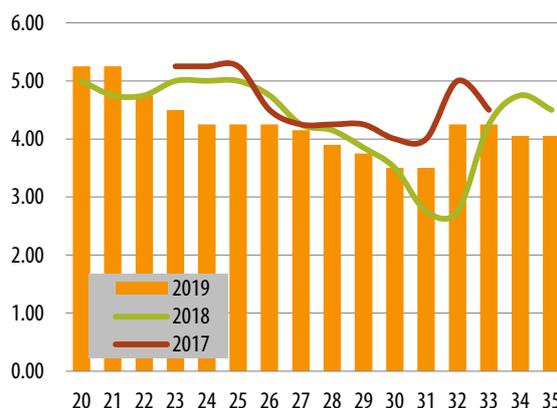
Poursuite de la conquête du marché européen

En 2018 déjà, le Mexique avait fourni des quantités croissantes de mangue aux marchés européens avec presque 4 800 tonnes expédiées. Cette évolution s'est poursuivie en 2019 en dépassant les 5 200 tonnes. Le calendrier d'exportation du Mexique n'est pourtant pas le plus adapté à la demande européenne. Il se concentre entre mai et août, période naturellement moins favorable pour la commercialisation des mangues du fait de la concurrence des fruits d'été tempérés. Par ailleurs, le démarrage de la campagne du Mexique s'effectue alors que les campagnes ouest-africaines sont encore actives, avec des produits souvent vendus à des prix inférieurs, compte tenu d'un approvisionnement encore important mais de qualité souvent plus fragile. C'est dans ce contexte que débutaient les exportations du Mexique. Très rapidement, la qualité des mangues mexicaines s'est avérée hétérogène en coloration et en stade de maturité. Après quelques semaines de commercialisation, le démarrage des récoltes de mangue dans la région du Sinaloa permettait l'envoi de fruits de coloration plus prononcée, mieux accueillis sur les marchés destinataires. Mais le développement des quantités et la persistance de variations du stade de maturité enravaient la fluidité des ventes et favorisaient la formation de stocks, malgré la disparition de l'offre ouest-africaines (hors Sénégal). Ceux-ci s'écoulaient lentement à partir de 3.00 euros/kg, certains lots de maturité avancée étant même placés à la commission sur les marchés de gros. Fin juillet, le Sénégal se retirait rapidement, laissant la place aux produits mexicains, eux aussi en fin de campagne. Les prix de vente se redressaient légèrement malgré l'apparition de maladies fongiques.

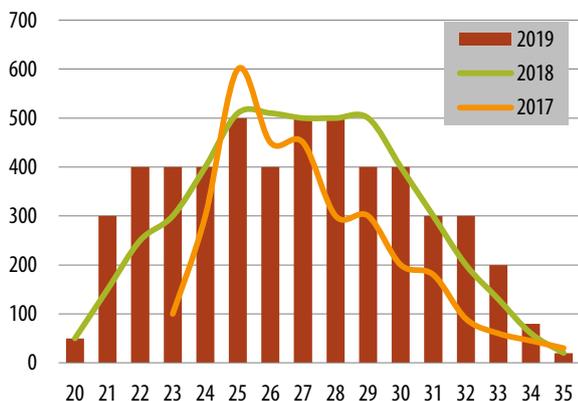


© Guy Böhmer

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



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

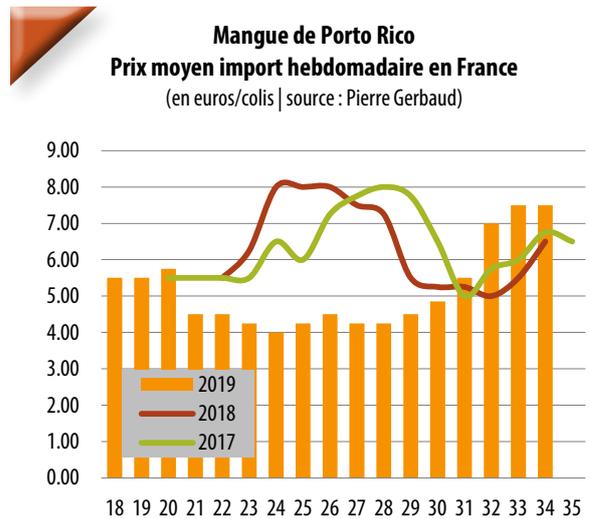


En dépit des problèmes qualitatifs rencontrés au cours de la campagne, les mangues mexicaines se sont écoulées sans crise majeure. La comparaison avec l'offre de la fin de campagne d'Afrique de l'Ouest a été plutôt favorable pour cette origine, qui conserve une bonne image de marque auprès des acheteurs. Certains ont même court-circuité l'offre ivoirienne en passant directement des mangues péruviennes aux mexicaines, au risque d'interrompre brièvement leur approvisionnement. C'est en ce sens que le Mexique constitue potentiellement une concurrence frontale avec les produits ouest-africains sur les marchés européens. L'homogénéité des vergers mexicains en termes de taille et de conduite agronomique est à même de garantir une plus grande régularité qualitative des fruits, élément crucial pour la commercialisation. Il ne faut pas oublier que les exportateurs mexicains ont ouvert, il y a bien des années déjà, un marché comme celui du Japon particulièrement exigeant ■

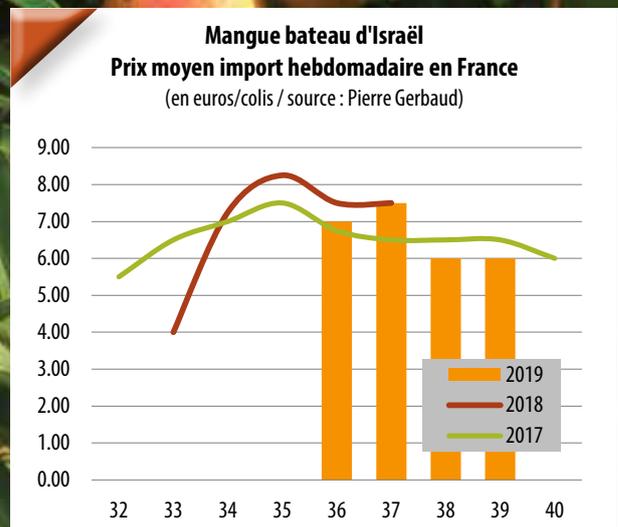
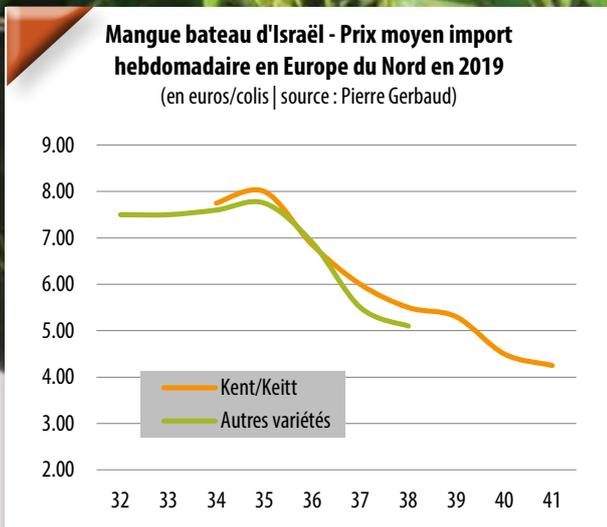
Porto Rico

Départ difficile et arrivée plus sereine

Pour la seconde année consécutive, les quantités expédiées par Porto Rico vers le marché européen sont en retrait. Après des campagnes 2016 et 2017 totalisant entre 11 000 et 12 000 tonnes exportées, l'offre portoricaine s'est rétrécie autour de 9 000 tonnes en 2018 et 8 300 tonnes en 2019. Commencée avec des Keitt deux semaines plus tôt que l'année précédente (fin avril/début mai), la campagne de Porto Rico s'est rapidement heurtée en mai aux livraisons massives de la concurrence ouest-africaine, entraînant une baisse marquée des prix. De 5.00 à 6.00 euros/colis en début de campagne, les prix se sont rapidement érodés pour se stabiliser autour de 4.00-4.50 euros/colis jusqu'à début juillet. A cette première moitié de saison médiocre succédait une période plus faste. Durant tout le mois de juillet et jusqu'à mi-août où cessaient les envois, les cours se redressaient progressivement pour atteindre en fin de saison un niveau supérieur à celui du début de campagne. Le retard de démarrage de la campagne d'Israël a sans doute profité aux marchandises de Porto Rico, dont la qualité, standard mais régulière, correspondait à la demande de la grande distribution européenne. La tentation d'expéditions plus précoces de certaines origines lors de la charnière Pérou/Afrique de l'Ouest, qui reste l'un des points sensibles de l'approvisionnement global du marché européen, ne se révèle pas toujours intéressante. La permanence d'importants volumes ouest-africains en mai



entraîne souvent le marché dans une phase baissière. Et ceci d'autant plus que la concurrence des fruits de saison s'ajoute à la complexité du marché. La fenêtre commerciale profitable est courte et changeante selon les années. Une fin de campagne du Pérou précoce n'annonce pas forcément de bonnes conditions de marché ■



Israël

Une campagne de stabilisation

Après le recul enregistré en 2018 (13 300 tonnes) qui ramenait les exportations d'Israël au niveau de celles de 2015, l'année 2019 revient sur un résultat médian de 15 200 tonnes plus conforme à l'évolution de l'origine. On rappellera pour mémoire les records de 2016 (17 850 tonnes) et 2017 (16 580 tonnes). Israël forme avec l'Espagne le groupe des pays méditerranéens fournisseurs de mangue du marché européen. Intervenant successivement mais avec une période commune, ces origines occupent une large part du calendrier d'approvisionnement européen de juillet à novembre. Cette période a pris, au fur et à mesure des années, une place conséquente du marché de la mangue, alors qu'elle n'apparaissait pas la plus favorable en raison de la concurrence des fruits de saison. C'est également à cette période de l'année que l'offre variétale est la plus riche avec un large éventail spécifique à ces origines. Un autre point rapproche ces deux origines, il s'agit de leur proximité par rapport aux marchés destinataires, qui leur permet de développer des qualités de produit intermédiaires entre mangue bateau et mangue avion. Il existe une certaine complémentarité d'approvisionnement entre Israël, plus précoce, et l'Espagne, plus tardive. La comparaison s'arrête là car ces origines restent toutefois concurrentes sur leur période commune de livraison.

Une campagne avion tardive

Contrairement à 2018 où les premiers lots par avion avaient été réceptionnés début juillet, les mangues Aya ont inauguré la campagne 2019 presque à la charnière des mois de juillet et août, accusant un retard de trois semaines. Avec la Maya arrivée un peu plus tard en saison, ces variétés se sont commercialisées jusqu'à fin août, reportant ainsi leur retard initial. Elles se sont vendues régulièrement entre 4.00 et 4.50 euros/kg de moyenne, avec un fléchissement en fin de campagne (3.75 euros/kg). Mi-août, les Omer, Shelly et Kent prenaient le relais. Les Kent se sont régulièrement écoulés autour de 4.00 euros/kg en août, fléchissant à 3.75 euros/kg de moyenne jusqu'à mi-septembre. Les Omer et Shelly se valorisaient plus difficilement autour de 3.50 euros/kg. On notera la belle coloration des Shelly en fin de campagne, qui faisaient l'objet d'une demande plus soutenue en l'absence de Kent.

Une campagne bateau plus contrastée

Les premières livraisons par bateau ont également été tardives sur le marché français, début septembre. La campagne s'est étendue sur une courte période d'un mois avec des Kent puis rapidement des Keitt. Le marché, alors peu approvisionné, était demandeur et le prix des mangues israéliennes s'est fixé à 7.00 euros/colis en première partie du mois, en baisse à 6.00 euros/kg ensuite. Sur les autres marchés européens, la campagne d'Israël a été plus ample, avec un démarrage début août, n'accusant qu'un retard d'une quinzaine de jours par rapport à la précédente campagne. Essentiellement composées des variétés Omer et Shelly, les livraisons d'Israël se sont valorisées à hauteur de 7.50 euros/colis tout au long du mois d'août. En seconde quinzaine du mois débutaient les envois de Kent puis de Keitt (8.00 euros/colis). Dès début septembre, le cours fléchissait progressivement jusqu'en fin de campagne où il atteignait, en première quinzaine d'octobre, la moitié de sa valeur initiale. Le développement des arrivages du Brésil avec des Keitt et d'Espagne avec des Osteen alourdissait considérablement le marché et pesait fortement sur les prix, toutes origines confondues.

En définitive, on peut considérer que la campagne d'Israël s'est plutôt bien déroulée dans la mesure où les prix les plus élevés ont été enregistrés lors du pic de la saison. En revanche, son caractère tardif et son prolongement ont certainement pénalisé la fin de période ■



Mangue avion d'Israël - Prix moyen import hebdomadaire en France en 2019
(en euros/kg | source : Pierre Gerbaud)

