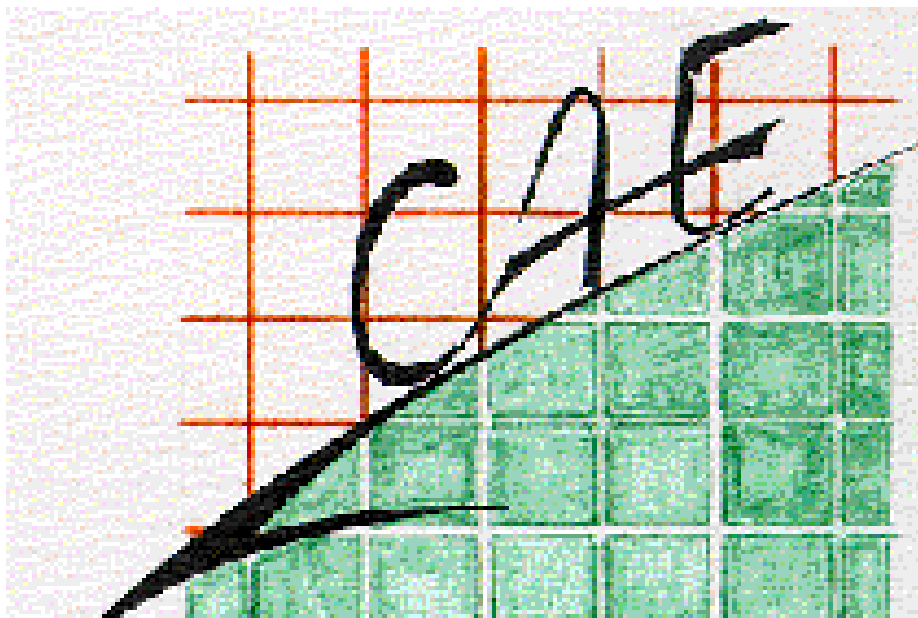




BULLETIN
D'INFORMATION DE MARCHÉ N° 003:
LA MANGUE FRAICHE EN FRANCE

Centre Agro-Entreprise
Contrat N° 624-C-0098-00012-00
MALI SEG
USAID, Bamako

Mars 1999

Rue 124, Porte N°310 Korofina Nord - BP 34, Tél. : 24 11 09/24 11 10 Fax : 24 11 09
e-mail : Chemonics@Spider.Toolnet.org – WEB site : www.agromali.com

BAMAKO - MALI

I. INTRODUCTION

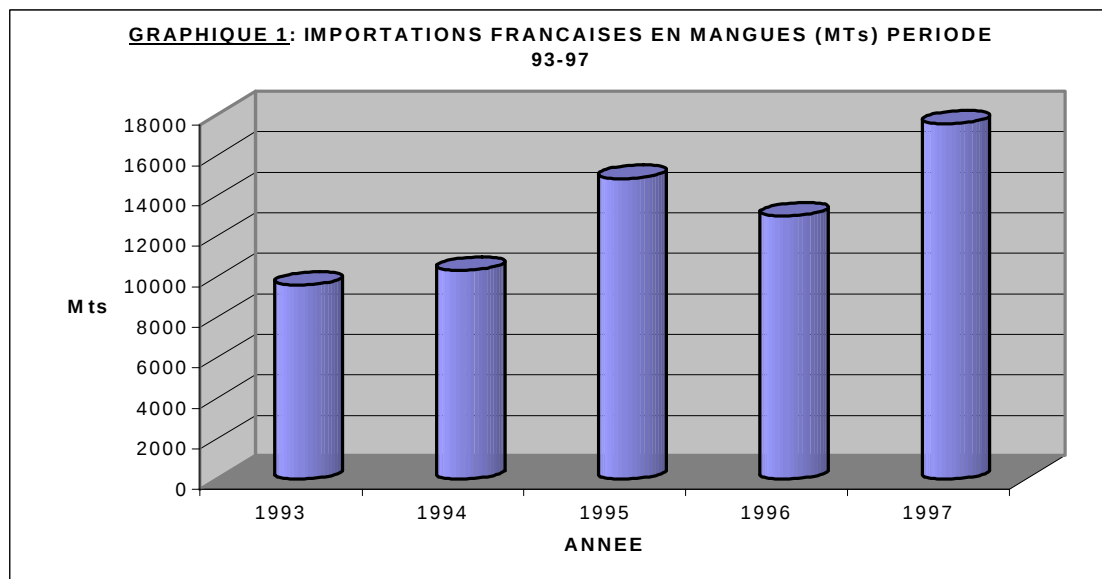
La France importe plusieurs variétés de mangues parmi lesquelles la Kent, la Keitt, le Tommy Atkins, le Zill, le Haden, l'Amelie, le Lily et la Sensation. Les plus grands pays exportateurs sur la France sont la Côte d'Ivoire, le Mali, le Mexique, le Pérou et Israël.

De l'avis des importateurs français, la mangue est le plus apprécié des fruits tropicaux par les consommateurs français. Parmi toutes les variétés importées, leurs préférences vont vers la Kent, le Tommy Atkins et la Sensation.

II. VOLUMES DES ECHANGES COMMERCIAUX

A. L'évolution des importations de mangue vers la France de 1993 à 1997

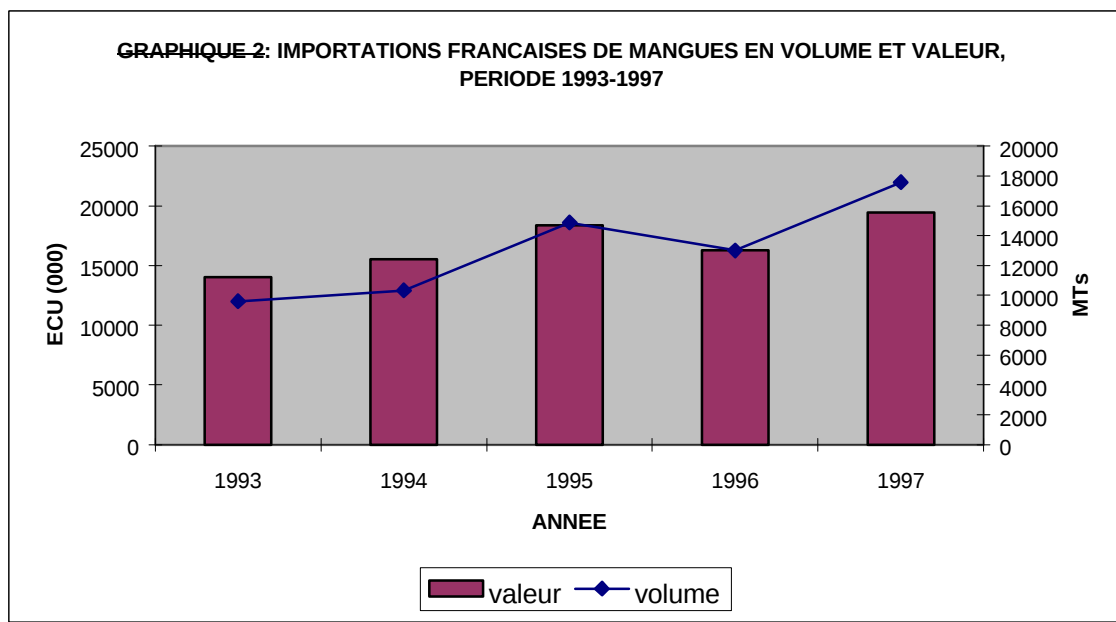
Les importations de mangues fraîches de la France en volume sont passées de 9,6 à 17,6 tonnes métriques (Mts) entre 1993 et 1997, soit une augmentation de 83% (Voir graphique 1 et statistiques¹ en Annexe 1). Les valeurs de ces importations ont toujours été supérieures à douze millions d'ECU² durant la même période. De 14 millions d'ECU en 1993, elles atteignent 19 millions en 1997, soit 38% d'augmentation. Ce taux est de l'ordre de 19% entre 1996 et 1997 (Voir graphique 2 et statistiques en Annexe 2).



Source: Eurostat

¹ Il faut noter que ces statistiques représentent le cumul pour les mangues, les mangoustans et les goyaves, mais que les mangues restent dominantes sur le marché français.

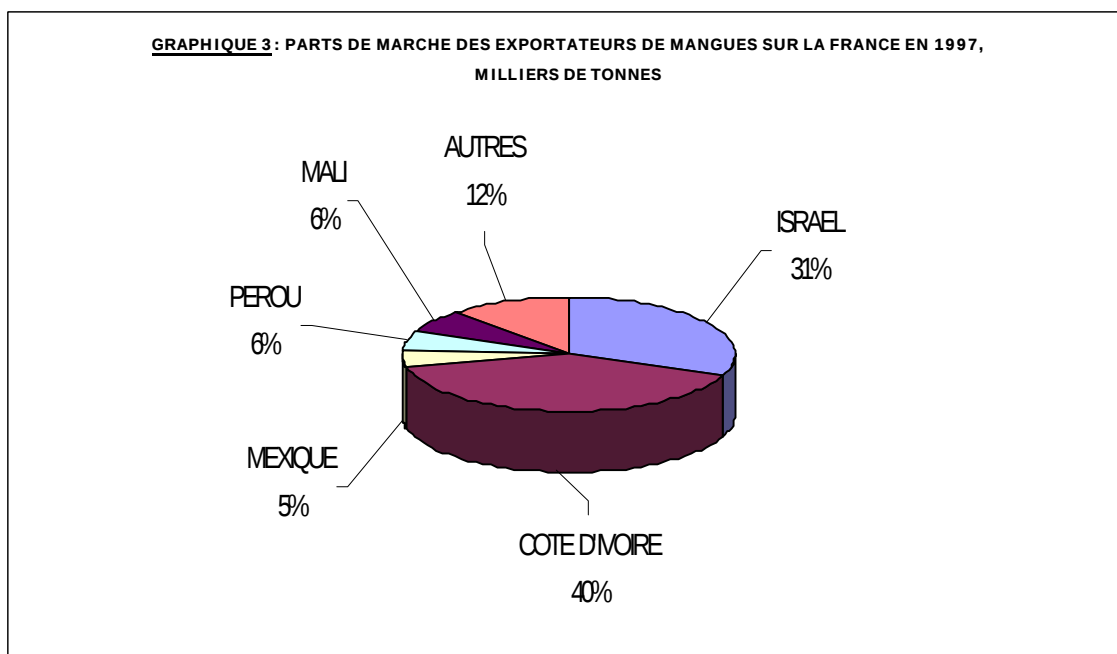
² Cours moyen de l' ECU en 1998 = 6,60141 FF = 660,141 Fcfa (source : <http://www.ecu.org>)



Source: Eurostat

B. Les parts de marchés des pays fournisseurs

La Côte d'Ivoire arrive en tête du marché français avec 40% de part de marché en volume. Elle est suivie par Israël (31%), le Mali et le Pérou (6% chacun), enfin le Mexique (5%). Les autres petits exportateurs réunis, n'occupent que 12 % du marché (Voir Graphique 3). Selon certains observateurs, une partie des exportations ivoiriennes de mangue sont d'origine malienne. Les opérateurs ivoiriens jouent le rôle d'intermédiaires entre les importateurs français et certains homologues maliens et burkinabé qui ne maîtrisent pas les procédures d'exportations, ou sont gênés dans leurs opérations à cause de l'enclavement de leur pays (accès difficile aux moyens de transport).



Source: Eurostat

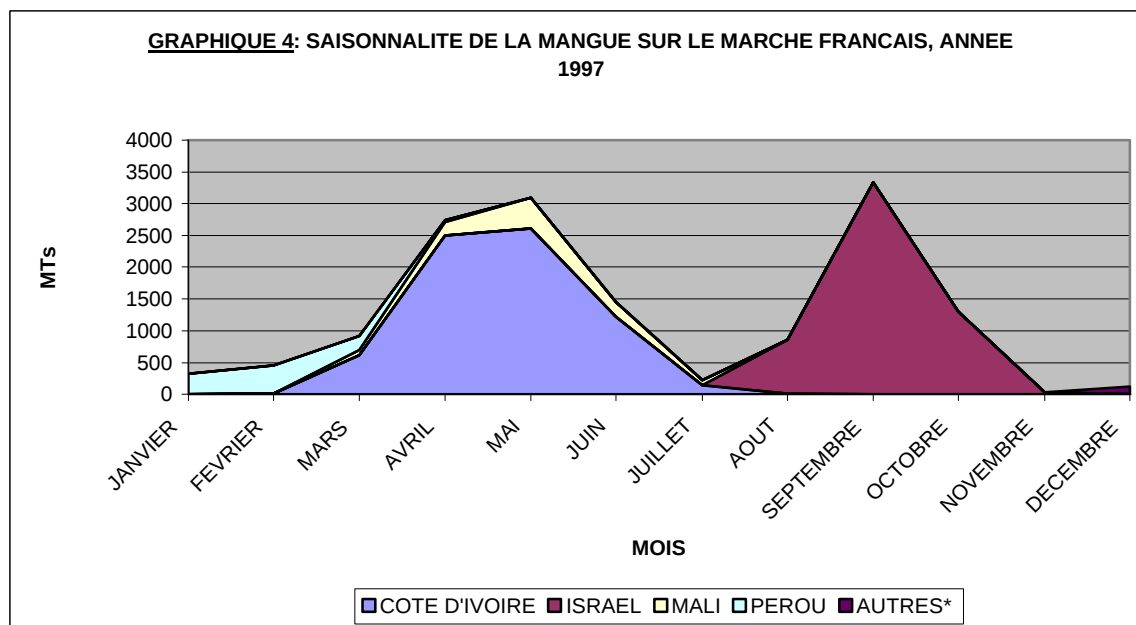
III. FLUCTATIONS SAISONNIERES DE L'OFFRE ET DES PRIX

A. Les fluctuations de l'offre

L'offre en mangue connaît deux pics dans l'année: la période allant de février à fin juin et celle allant d'août à fin novembre. Ces périodes correspondent aux périodes de production des pays fournisseurs de la France (Voir graphique 4).

Le graphique 4 illustre la saisonnalité de l'offre en mangue sur le marché français. De janvier en juin, le marché est approvisionné par la Côte d'Ivoire, le Mali, le Pérou. Israël qui est le deuxième fournisseur de la France, intervient sur son marché de juin en octobre.

Le mois de novembre, et dans une moindre mesure ceux de juillet et août correspondent aux périodes de rupture de l'offre de mangues sur le marché français.

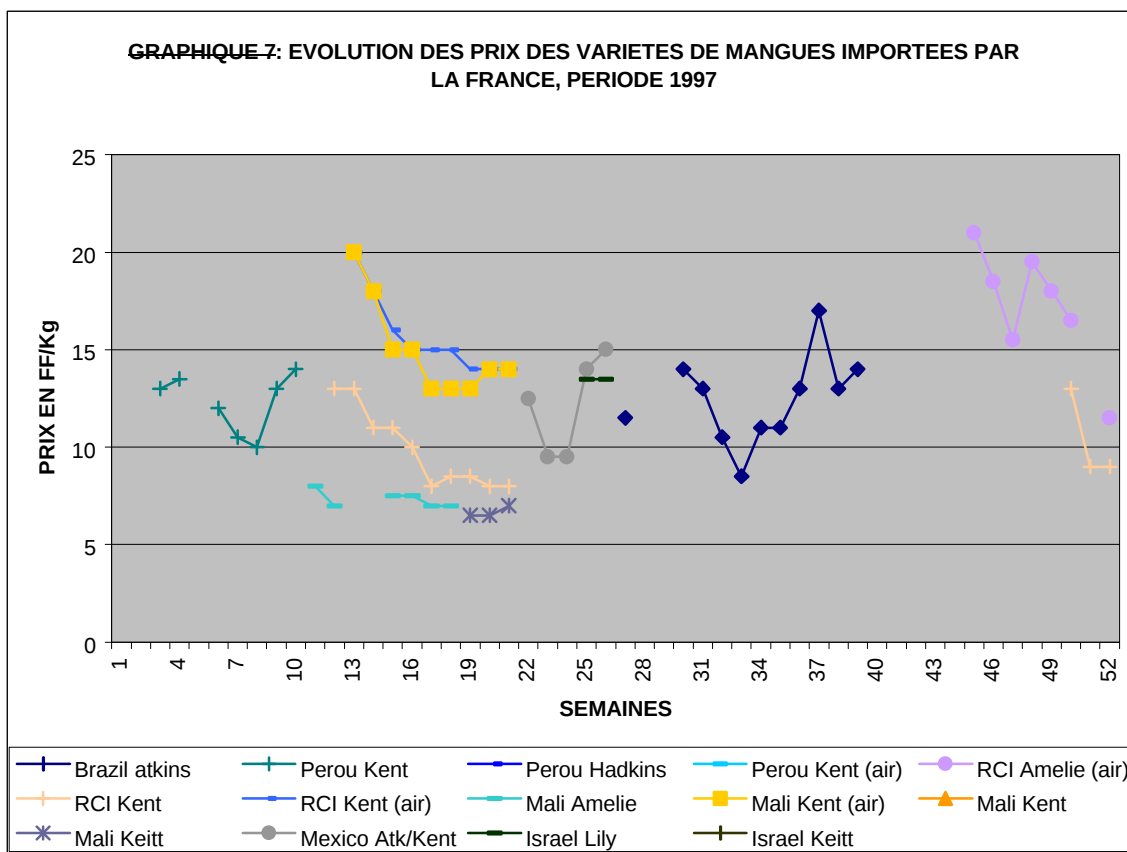


Source: Eurostat, Année 1997

* Les autres pays exportateurs sur la France sont le Mexique, l'Egypte, l'Afrique du Sud, le Brésil, la Thaïlande, l'Indonésie et l'Australie

B. Les fluctuations de prix

Le niveau des prix de la mangue en France est fonction des variétés et de la qualité qui dépend des opérations post récolte et du mode de transport. Ainsi, pour une même variété de mangue, nous constatons un niveau de prix plus élevé pour le produit importé par avion en comparaison de celui importé par bateau. Il est à signaler que les mangues importées par avion sont plus fraîches et mieux appréciées par le consommateur français. Sur le graphique 5, nous constatons toutefois une concentration des prix dans la fourchette de 6 à 20 francs français le kg de mangue.



Source: Centre International du Commerce, Genève

IV. CONDITIONS D'EXPORTATION DE MANGUES SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

A. Réglementations et normes

Ces standards concernent les mangues fraîches prêtes à être consommées et après conditionnement. Ils excluent celles destinées à l'industrie alimentaire pour la transformation.

Pour la qualité visuelle, les fruits doivent être frais, la chair ferme. Ils doivent être assez uniformes sur le plan maturité et taille, non détériorés par l'emballage lors du transport, ne pas porter de tâches de moisissures ou des parties nécrosées. Les fruits ne doivent pas contenir des résidus de pesticides et d'autres produits non organiques toxiques. Les lots ne doivent pas comporter des fruits trop mûrs ou endommagés à cause d'une défaillance du système de froid. Si les fruits présentent des pédoncules, elles ne doivent pas dépasser 1 cm de long.

Selon les normes de la Communauté Européenne, les mangues sont classées en trois catégories. **L'extra class** correspond à la qualité supérieure. Pour cette catégorie, les fruits sont exempts de blessures à l'exception de celles qui sont très superficielles, et de tâches. Ils doivent être très uniformes en taille et degré de maturité.

La Classe I correspond à la bonne qualité. **La Classe II** correspond aux mangues de qualité inférieure aux deux précédentes classes, mais qui respectent les normes de qualité visuelle ci-dessus spécifiées.

Les poids des mangues correspondent à des calibres qui sont :

Calibre 14 dont le poids moyen par mangue est de 250 g

Calibre 12 dont le poids moyen par mangue est de 290 g

Calibre 08 dont le poids moyen par mangue est de 440 g

Calibre 06 dont le poids moyen par mangue est de 590 g

Les mangues sont exportées en général dans des cartons de 4 kg³. Le matériel pour les cartons doit être neuf, propre et ne pas causer de détérioration ni externe ni interne aux fruits. Le matériel utilisé pour imprimer l'étiquette et autres spécifications du produit doit être non toxique. Les cartons doivent être transportés dans des conteneurs propres et bien aérés.

Dans le cadre des accords entre l'Union Européenne et les pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifiques), les exportations de mangue de ces pays sont exemptées de toutes taxes sur le territoire français.

B. Etat des lieux de l'offre malienne de mangues

Les importations françaises de mangue ont progressé de 83 % en 4 ans. La concurrence est de plus en plus vive car le nombre de pays fournisseurs a augmenté. Sur le marché français comme sur le marché européen d'une manière générale, la mangue bateau semble présenter plus d'opportunités que la mangue avion. Certes elle est vendue moins chère, mais le mode de transport permet de faire des tonnages plus importants. Le coût du fret avion (généralement supérieur à 550 francs le kg de mangue) constitue un goulot d'étranglement pour les exportateurs de la sous région en terme de coût et de disponibilité. Malgré tout, le marché français offre de nos jours aux exportateurs africains de grandes opportunités de vente. La question est de savoir si les exportateurs maliens peuvent exploiter ces opportunités avec la qualité actuelle de l'offre malienne de mangues ?

³ Il faut noter que pour chaque carton, il faut une tare de 0,5 kg, alors le poids net des mangues par carton serait de 3,5 kg.

Ce sont les variétés colorées comme la Kent, la Keitt qui sont les plus prisées par les consommateurs français. Alors que l'offre malienne est composée en grande partie de la variété Amélie qui est une mangue verte. Ce qui explique, en grande partie, la position actuelle de leader de la Côte d'Ivoire sur le marché français.

Pour promouvoir leurs exportations de mangues sur l'Europe, les autorités ivoiriennes ont initié au début des années 90, dans les départements du Nord du pays comme Korhogo et Ferkessedougou, un vaste projet d'investissement pour la production de variétés de mangues qui se prêtent à l'exportation vers l'Europe comme les variétés Kent et Keitt. Pour permettre au Mali de retrouver sa place d'antan, de telles initiatives s'imposent pour améliorer à long terme la qualité de l'offre de mangues et l'adapter aux exigences des marchés d'exportation.

En plus de la variété, l'offre malienne souffre de la qualité médiocre des produits exportés. Cette situation est imputable aux conditions non adaptées de cueillette et de conditionnement des mangues destinées à l'exportation.

De l'avis des spécialistes, nos propriétaires de vergers n'appliquent pas les techniques adaptées de cueillette des mangues qui consistent à cueillir fruit par fruit. Cette technique permet d'apprécier le degré de maturité de chaque fruit et d'éviter les dommages physiques causés lors de la chute des fruits. Pour la cueillette, nos producteurs secouent l'arbre ou utilisent des perches non équipées de poche. Dans les deux cas, les fruits tombent au sol, provoquant souvent des blessures.

Suite à l'introduction dans notre pays des variétés tardives comme la Keitt, nos exportateurs pourraient profiter de la période de rupture des mois de juillet en août sur le marché français si le handicap de la « mouche des fruits » qui est très fréquent avec les variétés tardives était maîtrisé. Il faut noter que ce phénomène qui provoque un pourrissement des fruits ne favorise pas l'exportation des variétés tardives. Si des dispositions sont prises par les propriétaires de vergers contre ce phénomène, nous pourrions, à court terme, améliorer notre position sur le marché français.

Par ailleurs, le Mali produit de l'Amélie deux semaines avant la Côte d'Ivoire. Nos exportateurs pourraient profiter de cet avantage pour exporter par avion cette variété précoce et s'inscrire dans les habitudes des consommateurs. Une fois que la mangue bateau (Amélie, Kent, Keitt...) de la Côte d'Ivoire arrive sur le marché français, le Mali n'a plus beaucoup d'avantages à exporter par avion pour les raisons évoquées plus haut.

Enfin, le caractère continental du pays ne favorise guère les transactions avec d'autres continents tel que l'Europe. Actuellement, la plupart des exportations maliennes de mangue se font via l'O.C.A.B. (Organisation Centrale des Producteurs exportateurs d'Ananas et de Banane) sur des bateaux conventionnels. Pour contourner cette contrainte, il faut amorcer et renforcer les exportations par conteneurs frigorifiques qui seront plombés bord champ et qui ne seront ouverts qu'à destination. Ce mode de transport demande une grande rigueur dans les opérations post récolte et un système de froid

sophistiqué. Les sociétés de transports internationales comme MAERSK LINE ont une expertise confirmée en la matière. Le Mali pourrait apprendre de l'expérience de l'Afrique du Sud qui exporte la quasi-totalité de ses mangues par conteneurs. Les exportateurs maliens devraient constituer une corporation forte pour négocier avec les autorités, les bailleurs de fonds, les structures d'appui pour créer les conditions de ce tournant sur le plan technique et financier.