PROFIL DE MARCHÉ

Profil de marché

La mangue du Burkina Faso

COLEACP

Objet de l'étude :	La mangue du Burkina Faso
Date :	Novembre 2021

Ce profil de marché a été réalisé dans le cadre des activités du service Informations sur les marchés du COLEACP et du programme Fit For Market financé par l'Union européenne et cofinancé par l'Agence Française du Développement (AFD). Ce document est diffusé dans le cadre de la coopération au développement entre l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OEACP) et l'Union européenne.

Le Comité de liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique (COLEACP) est une association interprofessionnelle à but non lucratif du secteur privé, créée en 1973 par des acteurs du commerce international des fruits et légumes. Réseau d'entreprises, d'organisations professionnelles et d'experts engagés dans une agriculture inclusive et durable, le COLEACP soutient le développement durable et inclusif des secteurs privé et public par le biais de programmes de coopération technique et de renforcement des capacités dans 50 pays ACP, financés par des donateurs internationaux (principalement l'Union européenne).

La mission du COLEACP est de développer un commerce de produits agricoles et alimentaires (fruits, légumes en particulier), inclusif et durable, prioritairement dans les Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique et entre ces pays et l'Union européenne.

De plus amples informations sont disponibles sur notre site web

I. RÉSUMÉ

Ce profil de marché a été réalisé dans le cadre de la collaboration entre COLEACP et Value Chain Analysis for Development (VCA4D). VCA4D est un partenariat entre Agrinatura et la Commission européenne, pour réaliser des analyses de chaînes de valeur dans les pays partenaires de l'UE, dont la méthodologie peut être trouvée ici.

L'objectif du travail de VCA4D est d'évaluer dans quelle mesure les chaînes de valeur contribuent à une croissance économique inclusive et sont socialement et écologiquement durables.

II. OFFRE

a. Présentation des produits

Les produits étudiés dans ce profil de marché sont :

- La **mangue fraîche** (conventionnelle et biologique), désormais installée durablement dans les différents marchés et concurrençant même, en Europe, certains produits locaux en période de contre-saison ;
- La mangue à la **fraîche découpe**, déjà lavée, coupée, émincée et prête à être consommée, tirant parti de la tendance à la *convenience* et de la popularité des produits de snackings plus sains et naturels ;
- La mangue **prédécoupée surgelée**, qui profite de la tendance positive de la *convenient food*, populaire pour son utilisation dans la préparation de smoothie notamment ;
- La mangue **séchée**, produit de plus en plus demandé parce qu'il entre notamment dans la conception de céréales et de barres énergétiques, et profite plus globalement de la tendance positive des snacks sains ;
- La **purée** de mangue, utilisée non seulement par l'industrie du jus de fruit mais également dans la préparation de produits laitiers et de nourriture pour bébés ;
- Le **jus** de mangue.

b. Principaux pays producteurs

Le principal pays producteur de mangue dans le monde est, de loin, l'Inde, avec plus de 25 millions de tonnes de mangues produites en 2019. Suivent ensuite deux pays d'Asie, l'Indonésie et la Chine. Le Mexique est le premier producteur sur le continent américain, devant le Brésil. D'après FAOSTAT, le Malawi et l'Egypte sont les deux seuls pays d'Afrique

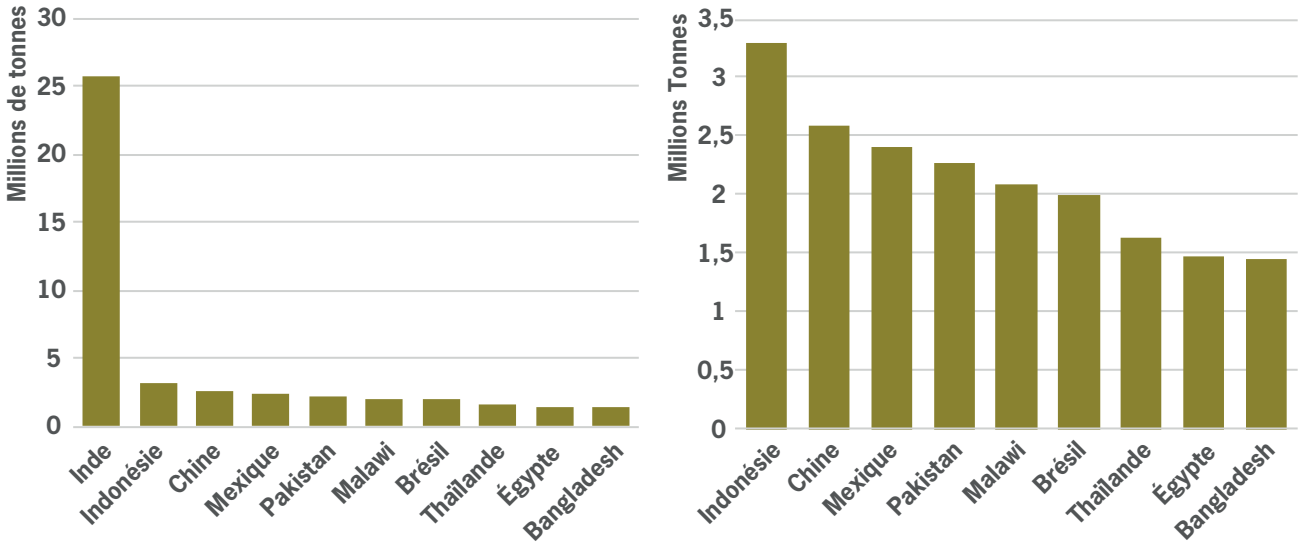

Figure 1 : Top 10 des pays producteurs de mangue en 2019, Inde inclue (g.) *et exclue (d.), en volume (FAOSTAT)*

présents dans le top 10. Ces pays subissent tous, d'une manière plus ou moins importante, des pertes post-récoltes notables.

A titre de comparaison la production de mangue fraîche dans les quatre régions de production du Burkina Faso se situait en 2019, selon les chiffres de la faîtière des producteurs, l'Union nationale des producteurs de mangue du Burkina (UNPM), à plus de 243.000 tonnes[1]. La production est en nette hausse au cours des dix dernières années.

Le Burkina Faso est également considéré comme un petit producteur à l'échelle régionale. En effet, si l'on compare la production de mangue burkinabé avec celle des autres membres de la Communauté Economique Des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), on se rend compte que le niveau de production est nettement inférieur à certains autres pays producteurs, y compris ses pays voisins (Nigeria, Mali, Niger, Ghana et Côte d'Ivoire).

c. Principaux pays exportateurs

Le principal pays exportateur est la Thaïlande, qui représente près de 20% des exportations mondiales. Nous supposons que ce pays joue un rôle de hub pour les exportations de mangues produites en Asie de l'Est et du Sud-Est, la région rassemblant un grand nombre de pays producteurs. Le Mexique est le second plus gros exportateur de mangues, avec une part de 16% des exportations mondiales, fournissant en grande majorité le marché nord-américain. Le Brésil est le troisième plus gros exportateur mondial, et le principal fournisseur de mangue fraîche en Europe, devant le Pérou. Les Pays-Bas entrent dans ce classement malgré le fait qu'ils ne soient pas un pays producteur. Cela est dû à leur rôle de hub, pour les fruits et légumes, sur le

1 L'économiste du Faso - Campagne mangue 2019 : La production en hausse de 20% (2020)

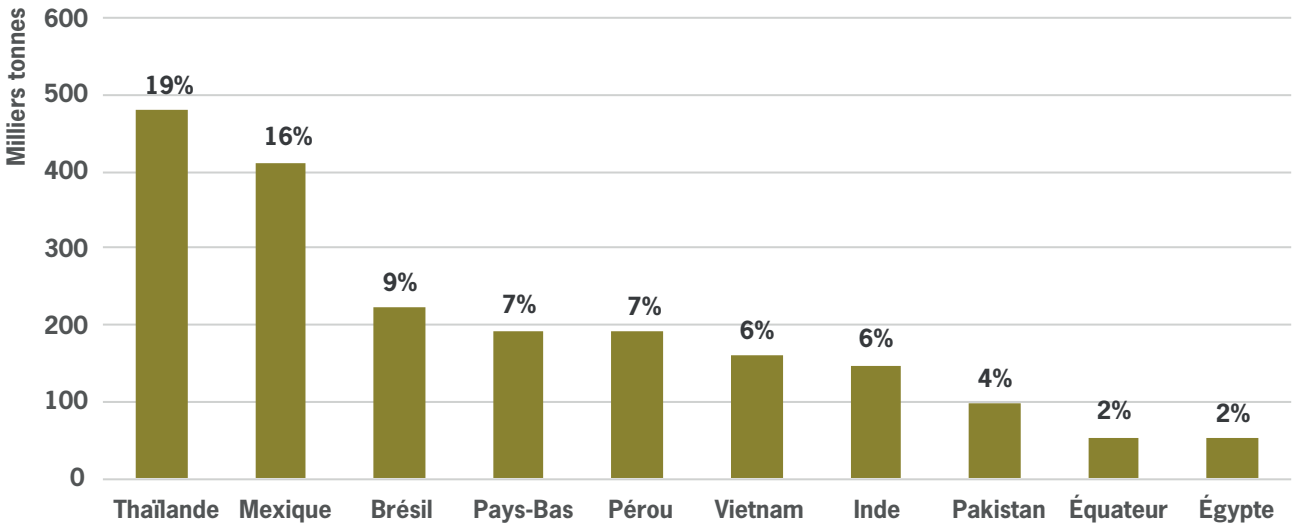

Figure 2 : Top 10 des pays (ré-)exportateurs de mangues et part dans les exportations mondiales totales, en 2019, en volume (UN-Comtrade)

marché européen. Une majorité des mangues consommées en Europe transitent donc par les Pays-Bas, avant d'être réexpédiées vers les autres pays européens.

Au niveau africain, le Burkina Faso est le cinquième pays exportateur de mangues du continent et représente 8% des exportations du continent (environ 15.000 tonnes), derrière l'Egypte, principal exportateur, la Côte d'Ivoire, le Mali et le Sénégal, et à un niveau équivalent au Kenya, dont la production de mangue est pourtant nettement plus importante. Hormis l'Egypte (et le Kenya dans une moindre mesure), on remarque que les principaux exportateurs de mangues sont des pays d'Afrique de l'Ouest. Le classement des pays exportateurs de mangues d'Afrique de l'Ouest est donc assez similaire. On y retrouve le Burkina Faso à la quatrième place (15% des exportations en provenance de la CEDEAO), loin derrière la Côte d'Ivoire, principal acteur de la région (41%). Il est tout de même intéressant de noter que des producteurs régionaux majeurs (Nigeria, Niger, Guinée) n'exportent que très peu. D'ailleurs, la part du Nigeria et du Niger dans les exportations depuis la CEDEAO est inférieure à 1%, c'est pourquoi ces pays ne sont pas mis en évidence dans le graphique correspondant.

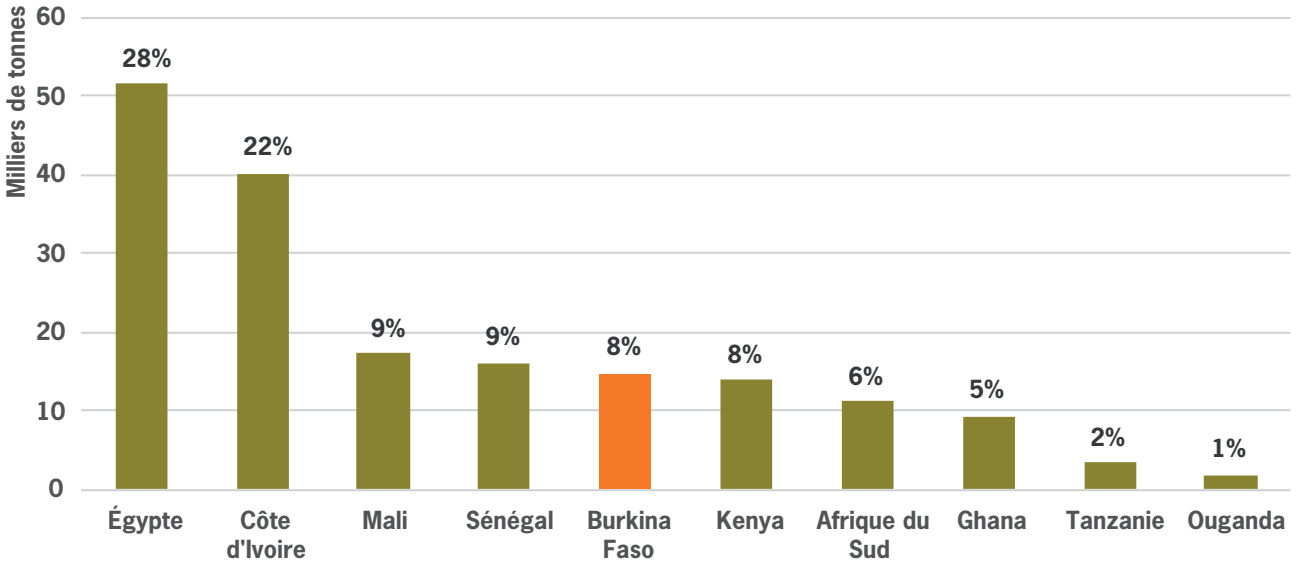

Figure 3 : Top 10 des pays exportateurs africains de mangues et part dans les exportations africaines totales, en 2019, en volume (UN-Comtrade)

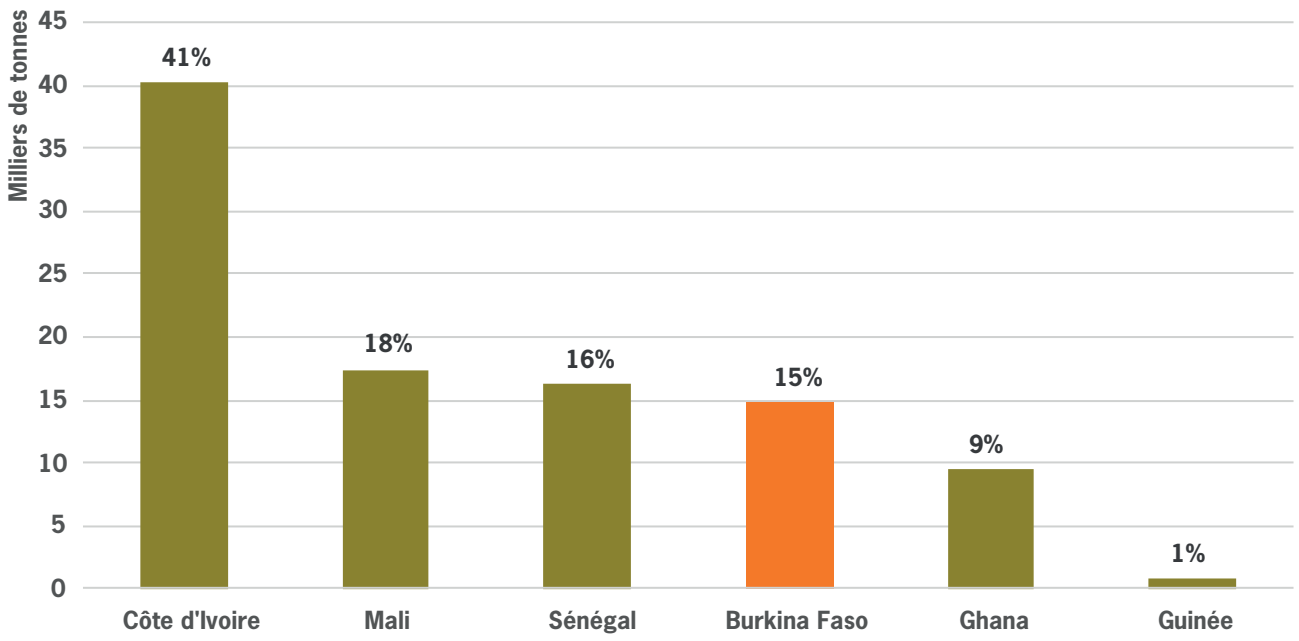

Figure 4 : Exportations de mangue des pays de la CEDEAO et part dans les exportations totales de la CEDEAO, en 2019, en volume (UN-Comtrade)

d. Principales entreprises –productrices et exportatrices de mangue– au Burkina Faso

- SN Ranch du Koba, plus grosse entreprise exportatrice de mangue fraîche du pays,
- SGTF
- Sanlé Séchage Export, 3 sites spécialisés dans la production et la transformation de fruits et légumes frais et séchés
- UPROMABIO, 3 groupements de 45 producteurs, dans les régions de Toussiana, Bobo-Dioulasso et Orodara
- BURKINATURE SARL, exportateur bio
- HOUET SELECT SARL, exportateur de mangue
- ASSOCIATION WOUOL (GEBANA AFRIQUE), vendeur, transformateur, et exportateur de produits agricoles bio
- FRUITEQ SARL, exportateur de fruits et légumes biologiques frais et séchés
- GIE CDS, consortium d'entreprises transformatrices et exportatrices orientées vers le séchage de fruits et légumes biologiques

III. DEMANDE

a. Tendances sur les marchés

Comme le démontre le graphique ci-dessous, les principaux marchés pour les mangues fraîches et séchées du Burkina-Faso sont l'Afrique subsaharienne et l'Union européenne. Ces deux marchés présentent d'ailleurs une tendance à la hausse au cours de la dernière décennie. Nous présenterons donc principalement les tendances propres à ces deux marchés dans la section suivante.

Marché local et régional

De manière générale les mangues sont très prisées par les consommateurs africains, et la saison est attendue avec impatience. Lorsque les mangues sont disponibles, on en trouve alors partout : petits points de vente au bord des routes, restaurants, supermarchés etc.

Au cours des dernières années une tendance se confirme très nettement : la consommation de fruits, réputés **sains**, produits **localement**. La demande est très forte dans les centres urbains, où une classe moyenne émerge. Ces consommateurs sont prêts à payer plus cher un produit de meilleure **qualité.** On observe de fait une augmentation significative de la **fréquentation des supermarchés**, ainsi qu'une multiplication de ces centres commerciaux. Les mangues y font l'objet d'un merchandising spécifique attractif pour le consommateur.

La consommation « de rue » est également très présente, mais là aussi on assiste à une évolution des méthodes employées : les **bars à jus et la fraîche découpe** sont particulièrement prisés. Les exigences en matière d'hygiène et de qualité de l'environnement y sont aussi de plus en plus importantes.

La demande en mangue de qualité étant souvent supérieure à l'offre disponible (de nombreuses pertes sont à déplorer notamment à cause des conditions de transport et de stockage), il arrive parfois, notamment en début de saison, que les prix observés atteignent 300 XFA/pièce. Cela peut représenter un intérêt certain en termes de débouchés pour les producteurs.

Enfin, les fruits conservés autres que les jus, notamment les fruits séchés et confitures, ne faisant pas partie des habitudes alimentaires des consommateurs locaux, les débouchés pour ces produits sur les marchés nationaux restent minimes.

Bien que la production de mangue soit importante dans le pays, le Burkina Faso a tout

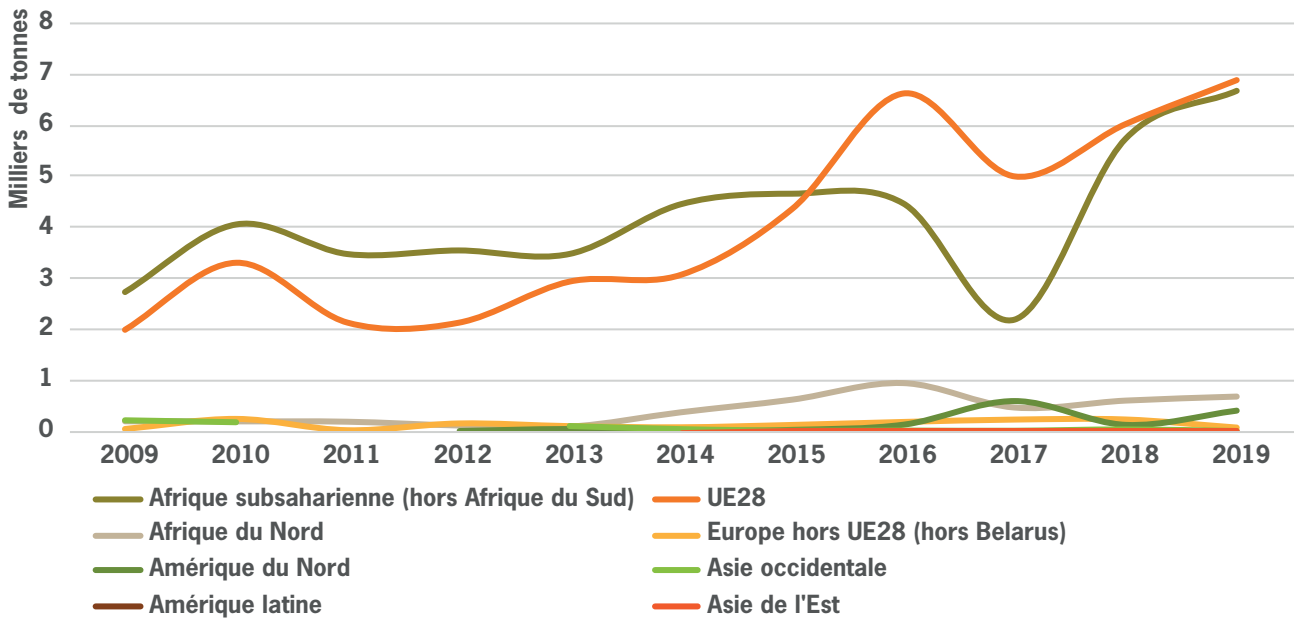

Figure 5 : Tendances des exportations de mangues fraîches et séchées du Burkina Faso vers les différentes régions du monde (COLEACP).

de même recours à l'importation pour satisfaire les besoins de sa population. Le niveau d'importation a toutefois nettement diminué lors des dernières années. Les principales importations de mangues fraîches proviennent des pays voisins, principalement du Mali. Il semble que le pays importe également des produits transformés, notamment du jus de mangue. Il est cependant impossible, à cause de la faible granularité des données, de donner un chiffre précis concernant le niveau d'importation de jus. La principale source d'importations de jus de mangue est la Côte d'Ivoire, suivie du Ghana, de la Thaïlande et de la Chine.

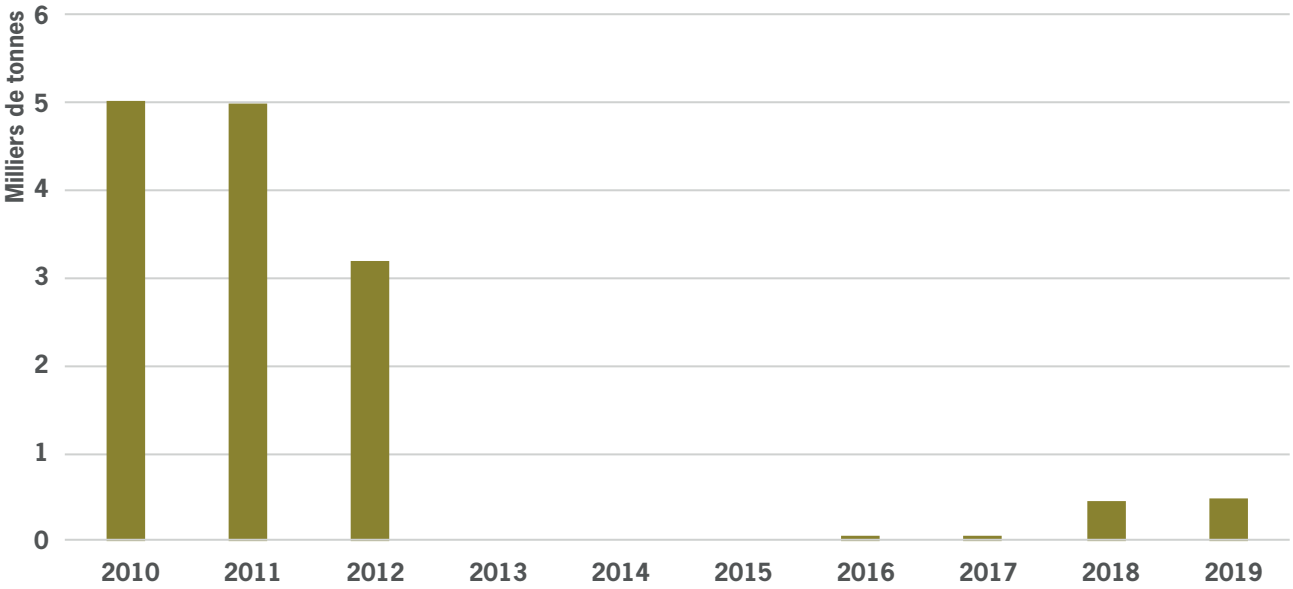

Figure 6 : Importations de mangues fraîches par le Burkina Faso (UN-Comtrade)

Marché international

La consommation, et par conséquent les importations, de mangues sont en nette hausse sur les marchés européen et américain. Les importations ont atteint plus de 400.000 tonnes dans l'UE28 et plus de 500.000 aux Etats-Unis en 2019. La mangue est de plus en plus considérée comme un fruit de consommation courante et non plus comme un fruit exotique, et gagne dès lors des parts de marché au détriment des fruits locaux dans leur période de contre-saison. Les saveurs de la mangue sont également dans nombre de produits transformés (voir illustrations dans la section suivante). La mangue est d'ailleurs le quatrième fruit tropical importé par l'Union européenne, derrière la banane, l'ananas, et dépassé au cours de la dernière décennie par l'avocat.

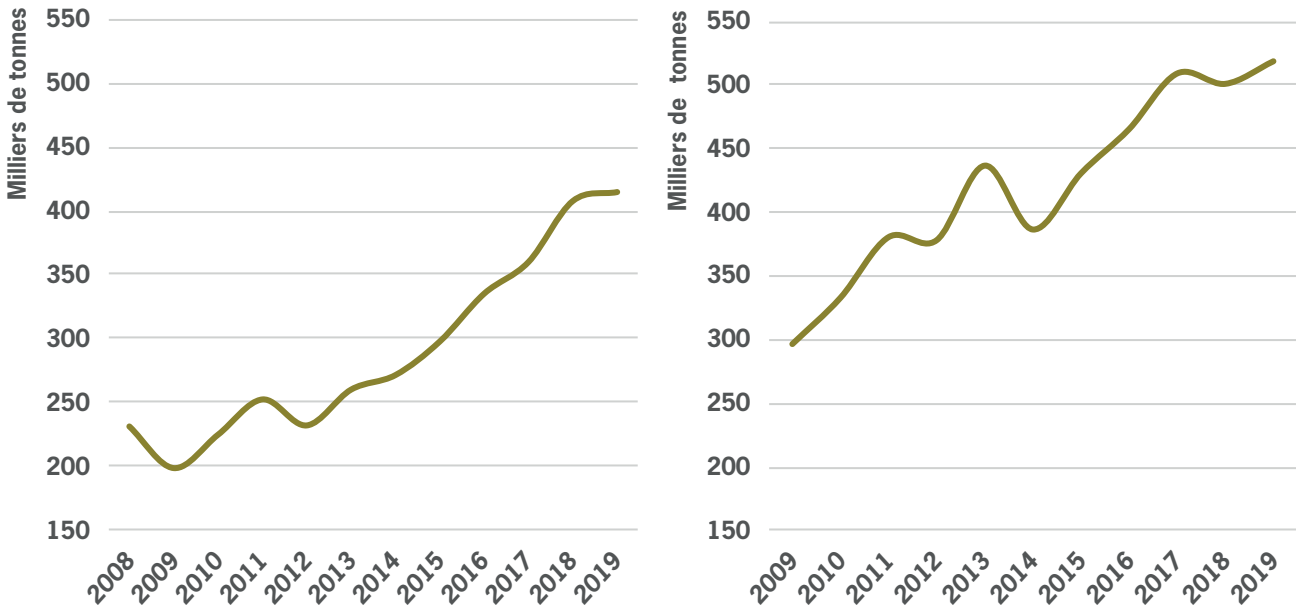

Figure 7 : Importations totales de mangues fraîches et séchées par l'UE28 (gauche) et les États-Unis (droite) en provenance du reste du monde, en volume (Eurostat, UN-Comtrade)

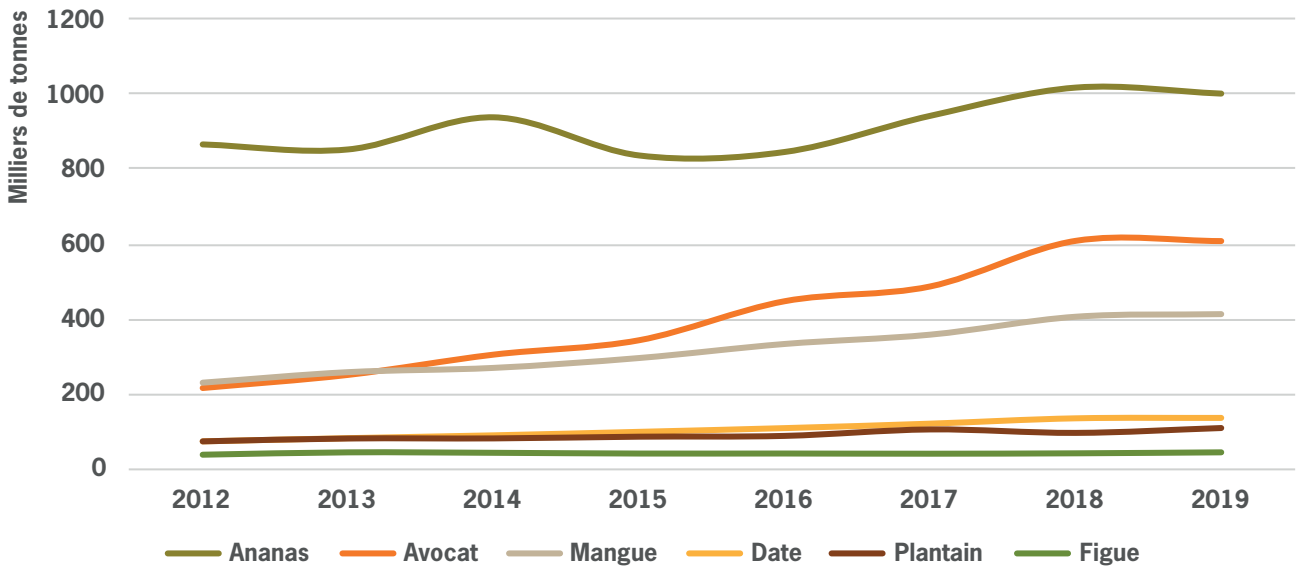

Figure 8 : Importations européennes de fruits tropicaux, hors bananes, en provenance du reste du monde, en volume (Eurostat)

A titre d'information, la grande majorité des mangues burkinabés sont exportées vers l'Union Européenne par bateau, comme le démontre le premier graphique ci-dessous. Nous ne sommes pas en mesure de déterminer ce que signifient les expéditions par la route enregistrées par Eurostat.

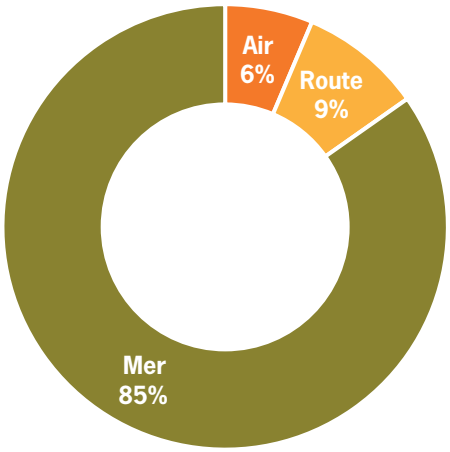

Figure 9 : Répartition des modes de transport de mangue en provenance du Burkina Faso vers l'UE28, en volume (2019) (Eurostat)

La mangue, et plus globalement les fruits, répondent à un désir du consommateur de consommer des produits sains, sous différentes formes (fraîches, transformées). Ses saveurs exotiques sont également appréciées par un public jeune, qui aime expérimenter de nouvelles saveurs. Elle entre dans la production de nombreux produits transformés, qui répondent aux besoins suivants : le désir de se « soigner » en mangeant, la volonté des consommateurs de consommer des produits durables et plus naturels, et la nécessité de consommer des produits pratiques (*convenient food*), les consommateurs prenant de moins en moins de temps pour préparer ce qu'ils vont manger. Les produits comme la mangue à la **fraîche découpe**, la mangue prédécoupée et **surgelée**, la mangue **séchée** ou le pur jus de mangue sont populaires et expliquent également l'augmentation des importations de mangues fraîches. L'exportation de produits à la fraîche découpe, surgelés ou de pur jus semble cependant plus difficile pour de nombreux pays producteurs pour des raisons de manque d'équipements, de logistique et d'exigences (phyto)sanitaires.

L'exportation de produits séchés est, elle envisageable et le Burkina Faso semble avoir suivi cette opportunité, ce qui lui permet notamment de vendre des produits à plus haute valeur ajoutée. S'il est difficile, pour le marché européen, de séparer les exportations de mangue fraîche et séchée (pour des raisons d'enregistrements douaniers), la courbe des prix CIF à l'importation nous indique que les produits en provenance du Burkina Faso obtiennent des prix plus élevés à l'importation que la moyenne. Cette différence semble difficilement explicable uniquement par une différence de variété ou de qualité. Elle vient probablement aussi d'une part de mangues séchées dans les exportations burkinabés, qui permettrait alors d'obtenir de meilleurs prix.

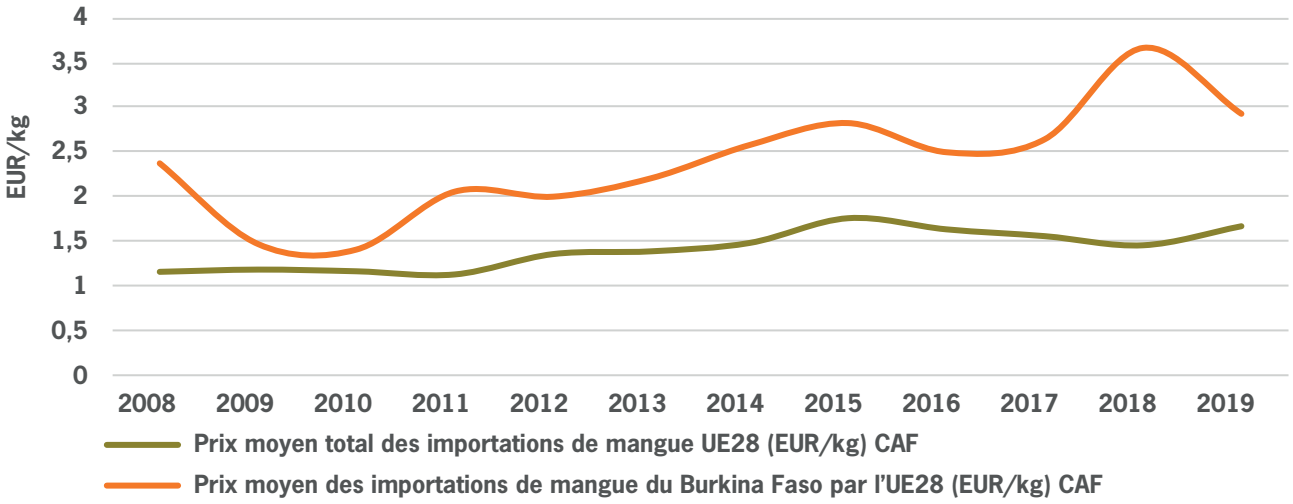

Figure 11 : Comparaison des prix moyens (CIF)[2] des importations de l'UE28 pour les mangues fraîches ou séchées (COLEACP)

2 Rapport entre la valeur annuelle totale des importations de l'UE28 et le volume annuel total des importations de l'UE28. Les euros sont exprimés en valeurs courantes.

Certains pays, comme les Etats-Unis, enregistrent les fruits frais et séchés distinctement. Cela nous permet d'avoir une idée plus précise des tendances pour la mangue séchée sur un marché occidental, généralement précurseur pour ce qui concerne la *convenient food*. Comme le montre la courbe, la tendance est nettement à la hausse ces cinq dernières années, et semblent indiquer que la consommation de ce produit augmente. Cette tendance est d'autant plus intéressante que le Burkina Faso représente 92% des importations américaines de mangues séchées provenant d'Afrique. La croissance de ce segment profite donc presque exclusivement au pays.

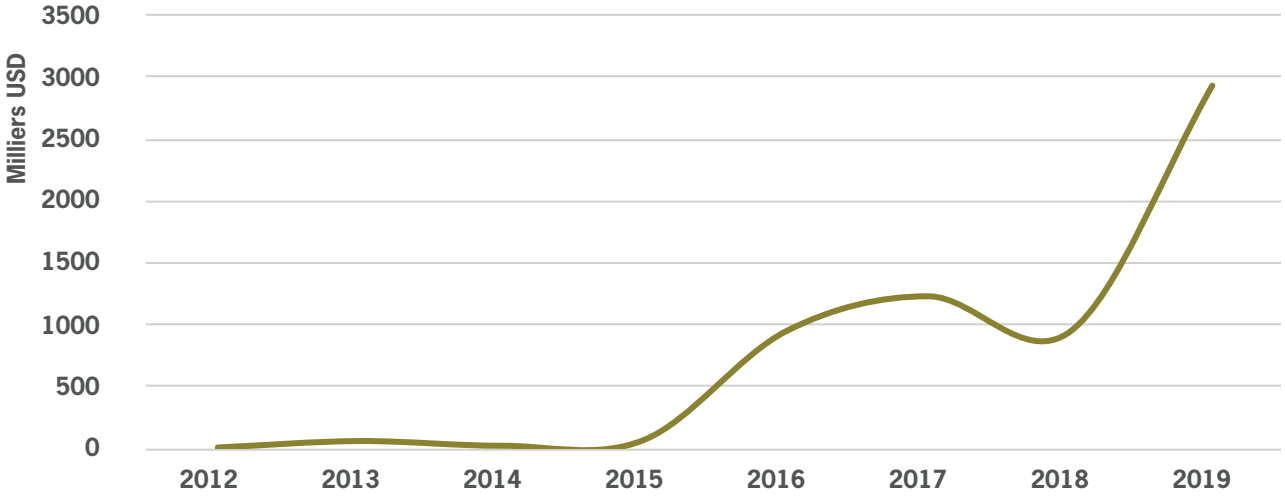

Figure 12 : Exportations de mangues séchées du Burkina Faso vers les États-Unis, en valeur (UN-Comtrade)

La mangue séchée, et plus généralement les fruits séchés, sont très appréciés sur ces marchés car ils rentrent dans la production de produits de snackings sains, profitant ainsi de la tendance des produits bons pour la santé et pratiques à consommer.

Il semble également que le Burkina Faso ait développé récemment ses exportations de purée de mangue dans un modèle business to business. En effet, si l'on analyse le code douanier qui se rapproche le plus de ce type de produit –selon CBI[3]–, on constate un développement net de ces exportations à partir de 2015. Les purées de fruits sont appréciées car elles rentrent notamment dans la production de nombreux nectar de fruits et de préparations pour bébés. Cependant, il est important de noter que la tendance des nectars est la baisse sur les marchés internationaux, les consommateurs préférant des jus de fruits pressés, considérés comme plus naturels.

Globalement, on observe une tendance à la hausse des prix obtenus à l'export, vers l'Europe et les autres régions du monde, tant en prix CIF qu'en FOB. Cela est probablement dû, d'une part, au développement de la filière séchée au Burkina Faso, et d'autre part au développement de relations commerciales avec des pays à plus haut revenus comme la Suisse, les Etats-Unis, la Nouvelle-Zélande ou le Japon, même si les quantités restent limitées pour ces deux derniers.

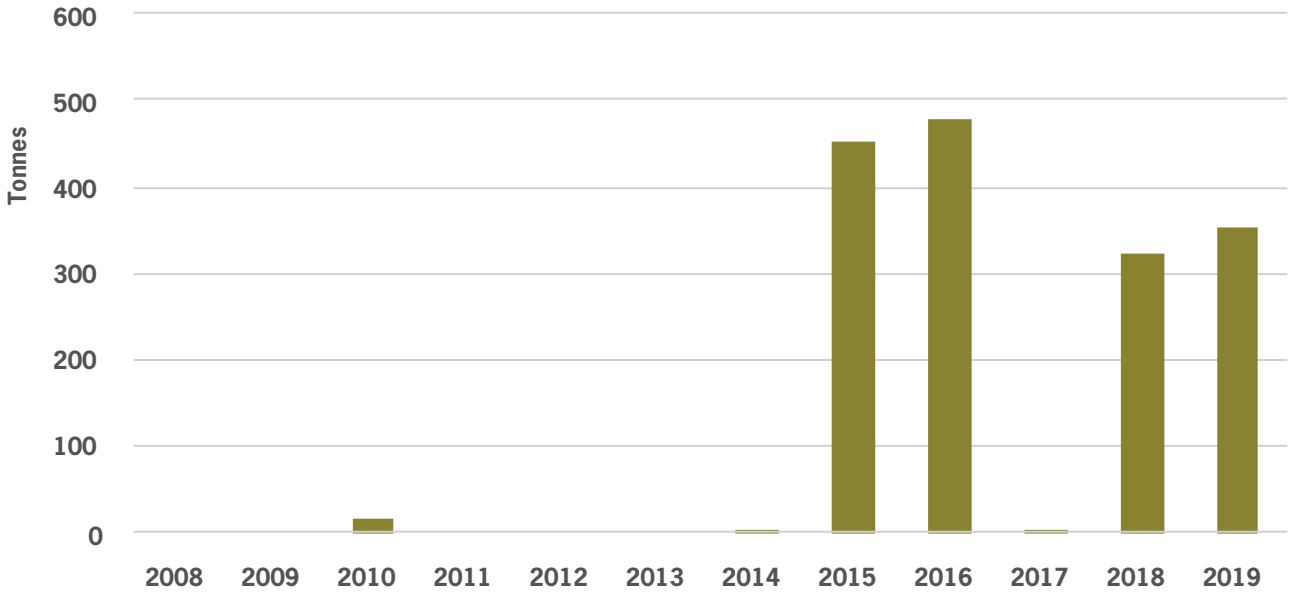

Figure 13 : Exportations de mangues conservées, avec addition de sucre, en emballages immédiats de > 1 kg, par le Burkina Faso vers le reste du monde, en volumes. (COLEACP, UN-Comtrade)

3 CBI - The European market potential for mango puree (2020)

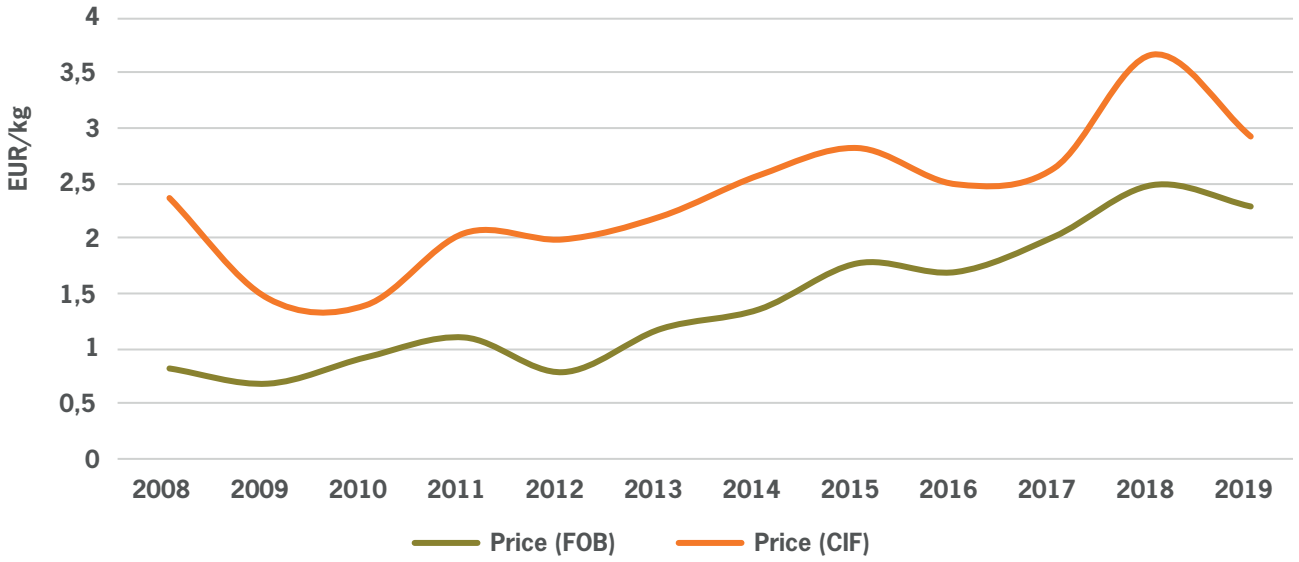

Figure 14 : Prix moyens (CIF et FOB)[4] obtenus lors de l'exportation de mangues fraîches et transformées vers l'UE28 (Eurostat et UN-Comtrade)

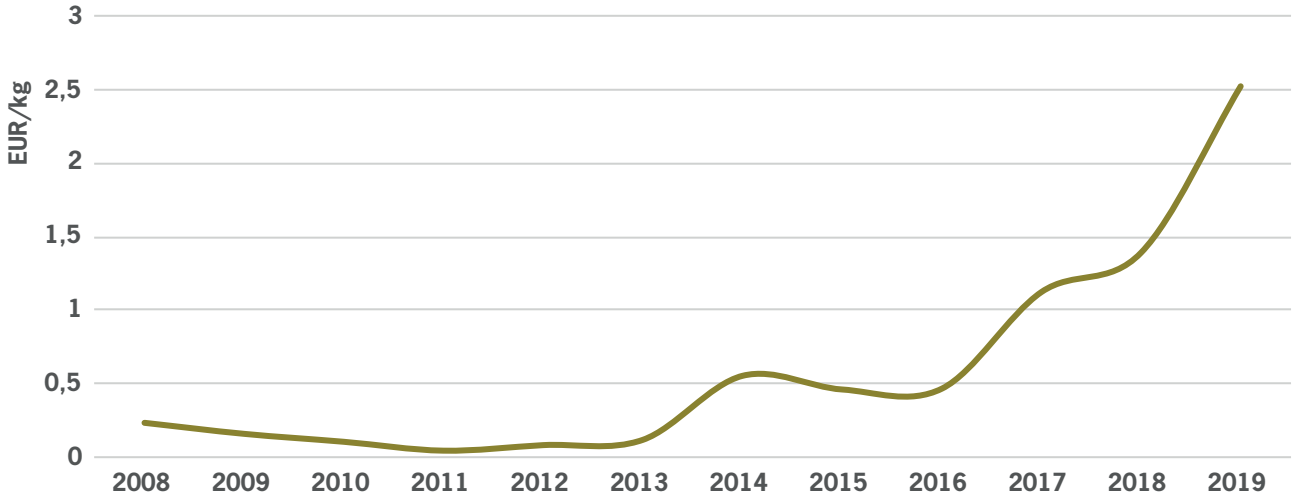

Figure 15 : Prix moyens (FOB) obtenus lors de l'exportation de mangues fraîches et transformées vers les autres régions du monde (UN-Comtrade)

b. Accès au marché

L'accès au marché pour la mangue du Burkina Faso est un des principaux goulots d'étranglement de la chaîne de valeur, notamment en raison du caractère enclavé du pays.

Plus largement, les mangues des pays africains doivent affronter sur les marchés internationaux les produits d'origine sud-américaine, et dans une moindre mesure, asiatique. Les chaînes de valeur des mangues sud-américaines sont structurées de manière extrêmement professionnelle, et bénéficient d'infrastructures d'exportation plus développées que les pays africains. La quantité, la qualité, la régularité et les prix de ces marchandises permettent à ces produits sud-américains de disposer d'imposantes parts sur les marchés d'exportations d'Amérique du Nord (où pratiquement aucune mangue africaine fraîche ne parvient) et d'Europe, notamment lorsque les variétés proposées sont identiques : Kent, Keitt, Tommy Atkins.

Dès lors, les standards de qualité des mangues d'Amérique du Sud sont adoptés par les importateurs européens, qui exigent a minima les mêmes critères aux mangues du Burkina Faso.

4 CIF : Rapport entre la valeur annuelle totale des importations de l'UE28 et le volume annuel total des importations de l'UE28. FOB : Rapport entre la valeur annuelle totale des exportations vers l'UE28 et le volume annuel total des exportations vers l'UE28.

Les règlements communautaires officiels (Union Européenne ou Amérique du Nord) en matière de qualité sanitaire, de traçabilité et de contrôles phytosanitaires constituent, de fait, des exigences pour l'accès aux marchés d'exportation. Le renforcement continu de ces règlements au cours des dernières années relève d'autant le niveau d'exigence requis pour accéder à ces marchés.

De nombreux standards privés, imposés par les importateurs, constituent également d'autres conditions d'accès au marché. Afin de se voir garantir le respect de leurs exigences et de celles de leurs consommateurs, les importateurs européens demandent des certifications sur le produit (ex : Agriculture Biologique) ou sur le process (ex : GlobalG.A.P., ISO 9001, IFS).

Pour exister sur les marchés d'exportation, les mangues africaines doivent donc souvent se démarquer par des critères auxquels ne répondent pas, ou peu, les concurrents sud-américains : variétés spécifiques (Amélie du Burkina Faso, mangue sauvage), certification Fairtrade, etc. Ces facteurs de différenciation sont attractifs pour les importateurs européens.

Enfin, les exigences des importateurs portent également sur des aspects logistiques, comme la qualité des emballages : cartons standardisés, solides et réguliers pour les produits frais, permettant la palettisation du fret au départ et capable de tenir le transport, le stockage et la mise en marché des produits. Pour les produits séchés, il est nécessaire de proposer des emballages de qualité répondant aux normes internationales. Plus largement, les exigences peuvent porter également sur la disponibilité de capacités de fret, ainsi que sur les coûts logistiques, qui sont souvent plus élevés au départ d'Afrique qu'au départ d'Amérique du Sud, et ce en dépit de la proximité géographique des ports et aéroports africains.

c. Marketing mix

Mangue **fraîche**

Le packaging des produits frais est en évolution constante, pour tendre vers toujours plus de durabilité et d'esthétisme, tout en conservant les propriétés de conservations optimales des produits. Les emballages doivent maintenant être recyclés, recyclables, durable et parfois compostables (complètement ou en partie). Les formes alternatives aux plastiques émergent (à base de poissons[4], de coton[5], …), et on utilise de plus en plus d'autres matériaux, comme le papier ou le carton[6]. A l'export, il est néanmoins important que les emballages soient « palettisables ». Au détail, on remarque également de plus en plus de fruits et légumes « sans emballage », utilisant un procédé d'impression laser ou d'encre alimentaire[7] pour indiquer des informations à même le produit.

Concernant le prix, il est difficile de donner une information précise. En effet, le prix de la mangue varie selon la variété, la saison et le niveau approvisionnement. La saison d'Afrique de l'Ouest est souvent marquée par un approvisionnement massif sur une période limitée (étant donné les problèmes locaux liés à la conservation et à la mouche à fruits). Cela entraine en général une vente dans la fourchette plus basse. Entre mars et juin –soit la saison de la mangue au Burkina Faso– on estime les prix de vente au gros, en France[8], entre 4 et 7,5 €/kg pour les mangues (Kent et Amélie) envoyées par avion. Les prix sont nettement inférieurs pour les fruits arrivant par bateau lors de la même période, oscillant entre 1,50 et 2,30 €/kg.

Source image : FreshPlaza

La mangue à la **fraîche découpe**

Petite portion de mangue fraîche prédécoupée, proposée dans un ravier en plastique pouvant contenir entre 120 (photo) et 250 grammes de fruits, vendue dans les magasins Tesco.

La promotion du produit utilise notamment les arguments marketings suivants : il s'agit d'un snack sain (« healthy choice ») et pratique (correspond à une des portions de fruits et légumes à consommer sur la journée, « 1 of your 5 a day »)

Le ravier de 120 grammes est vendu au consommateur final 1£ au Royaume-Uni, soit 8,34£/kg (ou 9,39€/kg), ce qui représente une large plus-value par rapport à la mangue fraîche.

Source image : Tesco.com

4 Eurofruit - Plastic alternative picks up award (2019)
5 Réussir.fr - Des emballages « made in nature » à Fruit Logistica 2020 (2020)
6 Ibid.
7 Fructidor - CAPEXO présente 2 innovations majeures en termes de conditionnement et d'étiquetage des Fruits & Légumes exotiques (2020)
8 Prix estimés via le Réseau des nouvelles des marchés de France Agrimer

La mangue **prédécoupée surgelée**

Deux packs de surgelés de 450 grammes de la marque Picard, contenant des mangues prédécoupées et surgelées.

Les arguments marketings utilisés sont les certifications biologiques, mises en avant sur le deuxième paquet, et l'aspect pratique (prêt à mixer) indiqué sur le premier paquet ;

Le sachet de mangue bio coûte au consommateur final 5,50€, soit 12,22€/kg.

Le mix pour smoothie, composé d'autres fruits tropicaux, coûtent 3,95€, soit 8,77€/kg.

Source images : Picard.fr

La mangue **séchée**

Voici trois produits de snacking utilisant de la mangue séchée :

- Une **barre** à l'amande et à la mangue, vendue en portion individualisée, la boite de 16 vendue 31,99$, (ou 26,39€) soit 1,99$/pièce (ou 1,64€)
- Une **préparation** de mangue séchée, de fruits de la passion et de jus de citron vert, en portion individualisée de 85 grammes. La boite de 6 est vendue 12,60£ (ou 14,19€) sur Amazon UK, ce qui revient à 24,71£/kg (ou 27,82€).
- Un **sachet de mangue séchée** de 650 grammes, pouvant être refermée hermétiquement pour éviter de dégrader la qualité du produit, vendu 16,95£ (ou 19,09€) sur Amazon UK, soit 26,08£/kg (ou 29,37€).

Globalement, la promotion du produit utilise les arguments les suivants : la praticité du produit (« *1 of your 5 a day* »), bon pour la santé et naturel (riche en fibres, en vitamines, 100% fruits, pas de sucre ajoutés, sans gluten, sans OGM,…) et le caractère végan du produit.

A l'**import**, un kilogramme de mangue séchée coûtait 8,60$ (ou 7,09€) aux acheteurs aux Etats-Unis (CIF).

Source images : (1) et (3) Amazon UK, (2) Keephealthyinc.com

La **purée** de mangue

La purée de mangue est le plus souvent utilisée dans les relations business to business et entre dans la production de nombreux produits à base de mangue.

Dans ce cas, la purée de mangue peut être emballée dans des poches hermétiques, elles-mêmes stockées dans une boîte en carton ou dans des fûts.

Il est cependant possible de trouver de la purée de mangue à destination directe des consommateurs, stockée dans des conserves ou des bocaux en verre, comme le montre les deux exemples présentés ici :

- Un bocal en verre contenant 350 grammes de **purée de mangue et de pomme** certifiée biologique, vendu sur le site biona.co.uk au prix de 1,99£ (ou 2,24€), soit 5,52£/kg (ou 6,22€/kg).
- Une conserve contenant 860 grammes de pulpe de mangue sucrée, vendu sur Amazon UK au prix de 2,98£ (ou 3,36€), soit 3,47£/kg (ou 3,91€).

Source images : (1) Biona.co.uk, (2) Amazon UK

Le **jus** de mangue

Les trois jus présentés ici sont issus, du moins partiellement, de mangue.

- Le premier produit est un nectar de mangue de la gamme Sélection de Carrefour, avec une teneur en fruit de 39% minimum. Le jus a été réalisé à partir de purée de mangue et coûte au consommateur final 1,92€. Le jus est contenu dans une bouteille d'1L en plastique.
- Le second produit est un pur jus de mangue (10%) et pomme (90%) de la marque Innocent. Le jus est fabriqué à partir de fruits pressés, et ne contient ni colorants ni conservateurs. La bouteille est en plastique et contient 90cl de jus. Le produit coûte 2,49€ sur le site de Carrefour, soit 2,77€/L. La promotion du produit sur la bouteille joue surtout sur le côté naturel du produit (100% jus de fruits, fruits pressés et non à base de purée). Le marketing plus global de la marque Innocent met l'accent sur le caractère naturel, durable et éthique de ses produits.
- Le dernier produit est un smoothie de mangue, de myrtilles et de poudre d'açai. La bouteille est en plastique et contient 25cl de smoothie. Le pack de 8 bouteilles se vend 32,99£ (ou 37,15€) sur le site de la marque Raw Smoothie, ce qui revient à 16,49£/L (ou 18,57€/L). Le produit se positionne dans le segment des « superjus », et propose ainsi de nombreuses vertus pour la santé.

Source images : (1) Biona.co.uk, (2) Amazon UK

IV. MARCHÉ

a. Détermination du prix

Comme dans la majeure partie des chaînes de valeur agricoles, on retrouve dans le cas de la filière mangue du Burkina Faso une constante : la part touchée par le producteur est la plus faible. De fait, le rapport de force dans la construction du prix est clairement en défaveur des exportateurs burkinabés. Ces derniers ont, pour la plupart, affaire à des entreprises européennes ou nord-américaines beaucoup plus importantes, mieux structurées, et en mesure de faire jouer la concurrence dans la détermination du prix. Les exportateurs burkinabés jouent ainsi un rôle passif dans la construction du prix.

Deux principaux mécanismes existent :

- **Prix fixe** : l'exportateur propose un prix, auquel l'importateur achète la mangue, avant de réaliser sa marge en revendant le produit. Si le prix est trop élevé, le produit ne se vend pas et l'importateur risque de ne pas repasser de commande. Ce mécanisme, plus favorable aux exportateurs –qui peuvent alors faire des prévisions sur la base du prix fixe–, est courant dans les marchés dits « de niche » comme le bio, le Fairtrade, etc.
- **Prix après-vente** : l'exportateur expédie la marchandise. L'importateur réalise les ventes selon les cours du marché, et en fonction du prix obtenu, reverse la part convenue à l'exportateur. Ce mécanisme est plus favorable aux importateurs dans la mesure où le risque de mévente pèse principalement sur l'exportateur, est courant sur le marché dit « conventionnel ».

Le prix bord champ de la mangue du Burkina Faso destiné à l'exportation (qualité premium) est compris dans une fourchette de 80 à 120 XOF/kg, soit 0,12 et 0,18€/kg. Pour rappel, le prix au gros d'un kg de mangue sur le marché européen oscillent entre 4 et 7,5€/kg pour les mangues « avion » et entre 1,50 et 2,30€/kg pour les mangues « bateaux ».

b. Opportunités

Sur le marché **local et régional**, dans un contexte ou une classe moyenne émerge et développe des modes de consommation plus urbains, il est judicieux de se lancer dans la production de produits transformés prêt à être consommés, comme des **jus fraîchement pressés** –d'autant plus en considérant que le Burkina Faso a recours à l'importation de

jus– ou des mangues à la **fraîche découpe**. La mise en avant de la **production locale** apparaît comme un argument marketing majeur, le **prix** restant néanmoins un facteur déterminant dans le choix des consommateurs.

Concernant le frais, la demande de **mangue premium** n'étant actuellement pas rencontrée sur le marché local, il apparaît judicieux de rediriger une partie des quantités exportées vers le marché local, ou il semble possible d'obtenir de bons prix à certaines périodes compte tenu de la situation d'offre déficitaire de mangue de qualité.

Sur le marché **international**, le Burkina Faso a développé récemment ses exportations de **purée**. S'il s'agit évidemment d'une initiative valorisable, étant donné que le pays n'en exportait que très peu il y a cinq ans, la consommation de nectar de fruits –dont la purée est un ingrédient– est appelé à diminuer au profit des jus fraîchement pressés, dont la production est assurée dans les marchés de destination.

La hausse des exportations de **mangue séchée** constitue cependant une véritable opportunité de créer de la valeur ajoutée à partir de la mangue, le marché étant en croissance en Europe, le partenaire privilégié, et aux Etats-Unis. Cet ingrédient entre dans la préparation de nombreux produits transformés ayant le vent en poupe sur ces deux marchés et la tendance s'annonce positive pour les prochaines années. Plus généralement, la transformation (en purée ou en fruit séché) de la mangue est un moyen de valoriser des fruits qui ne correspondent pas esthétiquement au désir des consommateurs, tant sur le marché local que le marché international.

Enfin, concernant le frais, il est intéressant de se lancer dans la production de mangue **biologique** et/ou **Fairtrade**. Ces labels sont plus faciles à obtenir dans le cas de plus petites productions, comme c'est le cas au Burkina Faso. La majorité des exportations de mangue vers l'Europe sont d'ailleurs certifiée biologiques, les mangues provenant du secteur conventionnel étant destinées au marché local et continental[9]. Cela ne signifie cependant pas que les mangues vendues sur le marché local ne sont pas cultivées avec des pratiques issues de l'agriculture biologique. En effet, les certifications sont coûteuses et tous les producteurs n'en disposent pas, même s'ils pratiquent ce genre d'agriculture. Cela permet, d'une part, de bénéficier d'un argument marketing supplémentaire par rapport aux producteurs asiatiques et sud-américains, et d'autre part, de se positionner dans un marché de niche ou le pouvoir des producteurs est plus important dans la détermination du prix.

9 VC4D – Analyse de la chaîne de valeur mangue au Burkina Faso (2018)

V. CONCLUSION

Le marché de la mangue continue de se développer, tant sur les marchés locaux et internationaux, caractérisés par des nouveaux modes de consommation et de nouveaux produits à base de mangue. La tendance s'annonce positive pour le secteur, d'autant plus en considérant que le secteur de la mangue en Afrique de l'Ouest a été un secteur très résilient à la crise induite par l'épidémie de covid-19[10].

Le Burkina Faso a vu sa production de mangue augmenter ces dernières années, et s'installent comme un acteur important du secteur de la mangue dans la région. Au-delà des exportations de frais, c'est dans le secteur du transformé que le Burkina Faso semble tirer son épingle du jeu, en développant les exportations de mangue séchée à destination de l'Europe et plus récemment des Etats-Unis –de manière fructueuse d'ailleurs. Dans une période marquée par la COVID 19 où les chaînes de valeur risquent d'être perturbées durablement, notamment en termes logistiques, avoir négocié le tournant du transformé et s'être dirigé vers le développement de produits à plus longue durée de conservation est un véritable atout. D'autant plus si la production de ses produits transformés destinés à l'export se fait via des mangues certifiées biologique et/ou Fairtrade. La transformation et les certifications permettent, in fine, de valoriser au mieux une plus faible production de fruits, en comparaison des autres pays de la région.

Il est toutefois important de ne pas négliger le marché local et régional, où des opportunités semblent se dessiner, notamment grâce à l'émergence d'une classe moyenne urbaine, plus exigeante en termes de qualité, développant de nouveaux modes de consommation et prête à payer plus pour des produits adaptés à leurs envies.

10 CommodAfrica - La mangue d'Afrique de l'Ouest a tiré son épingle du jeu en plein Covid-19 (2020)

COLEACP

PARIS • BRUXELLES • NAIROBI

GROWING PEOPLE

COLEACP

Belgique - Avenue Arnaud Fraiteur 15/23 - B-1050 Bruxelles
France - Rue de la corderie, 5 - Centra 342 - 94586 Rungis Cedex
Kenya - Laiboni Center, 4th floor, P.O. BOX 100798-00101, Nairobi
network@coleacp.org | www.coleacp.org