

PROFIL DE MARCHÉ

Profil de marché

Purée de mangue et pulpe
de mangue découpée
de la Côte d'Ivoire



COLEACP

Objet de l'étude :	Purée de mangue et pulpe de mangue découpée sur le marché local, régional, africain (ZLECAF) et européen
Date :	Juillet 2021

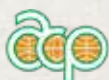


Ce profil de marché a été réalisé dans le cadre des activités du service Intelligence économique du COLEACP et du programme Fit For Market financé par l'Union européenne et cofinancé par l'Agence Française du Développement (AFD). Ce document est diffusé dans le cadre de la coopération au développement 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 États 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 porte sur deux produits transformés à base de mangue, la purée et la pulpe découpée et étudie le marché local, régional, africain et européen. L'objectif est d'identifier si des opportunités pour ces produits existent sur les différents marchés.

Peu de données sont disponibles pour la consommation de fruits et légumes transformés en Afrique. Il est également difficile de tracer précisément les exportations à destination de l'Union européenne (UE). Les données chiffrées de cette étude sont indicatives et soulignent les tendances de différents marchés.

II. OFFRE

a. Produits

Alors que la Côte d'Ivoire est un acteur important du marché des mangues fraîches, son offre en mangues transformées est (encore) limitée. La production annuelle de mangues fraîches oscille entre 150 000 et 180 000 tonnes.¹ Or, la proportion de produit transformé est assez faible dans ce secteur. Le jus et la mangue séchée ne représentent respectivement que 4 500 et 170 tonnes. Il s'agit pourtant des deux principaux produits issus de la transformation de la mangue. Les produits transformés à base de mangue sont peu exportés et essentiellement destinés au marché régional.

i. Purée de mangue

La purée de mangue est un ingrédient essentiel pour des préparations qui sont actuellement en vogue, notamment grâce à la popularité des saveurs exotiques. Souvent retransformée, on la retrouve dans de nombreux secteurs (boisson, baby food, pâtisserie ...).

La qualité de la purée de mangue est généralement jugée à sa valeur Brix, à son taux d'acidité et à des facteurs moins précis tels que le goût, la saveur et la consistance. La valeur Brix doit se trouver entre 13 et 24 pour de la purée et entre 28 et 40 pour de la purée concentrée. Le taux d'acidité doit osciller entre 0,2% et 1% pour de la purée et peut s'élever jusqu'à 3% pour de la purée concentrée. Le ratio Brix/acidité oscille entre 37 et 50 pour la purée et est supérieur à 8 pour la purée concentrée.

ii. Pulpe de mangue découpée

Contrairement à la purée de mangue, la pulpe découpée est principalement un produit de détail. Sa demande connaît une récente augmentation portée par l'engouement des consommateurs pour des produits pratiques et sains, incarné notamment par des nouveaux produits de snacking. Ce type de produits fait partie de la « 4^{ème} gamme », qui regroupe les légumes et fruits frais, crus, lavés, épluchés et coupés. Les produits sont conditionnés sous air ambiant, atmosphère modifiée ou sous vide, en sachet ou en barquette. Leur durée limite de consommation (DLC) est très courte, à savoir une dizaine de jours maximum avec une conservation à 4°C.

Il est important de prendre en considération les contraintes liées à la transformation et la préparation de la pulpe découpée. En effet, même si ce type de produit se vend à des prix plus élevés au détail (entre 10 et 12 euros le kg en Europe pour de la mangue), ses marges sont moins grandes au vu de la logistique nécessaire.

D'une part, il convient d'utiliser des variétés de mangues peu fibreuses avec un stade de maturation très précis. Les mangues doivent être assez mûres pour avoir du goût, et rester fermes pour avoir une belle allure une fois coupées. La date d'expiration du produit doit également être réévaluée systématiquement en fonction du stade de maturation du lot de mangues transformées.

D'autre part, il faut être intransigeant vis-à-vis du transport et de la conservation du produit. Le délai entre la récolte et la transformation doit être le plus court possible, tout comme

¹ Les chiffres varient selon les sources, nous avons opté pour la fourchette large.

le délai entre la transformation et la mise en rayon. Le transport de ces produits se fait principalement par avion lorsqu'ils sont destinés aux marchés étrangers, ce qui augmente son coût. De plus, pour éviter d'impacter la qualité et l'aspect visuel de la pulpe de mangue découpée, il est important d'être très rigoureux en termes de température et d'humidité lors de la conservation. De manière générale, le respect de la chaîne du froid de la pulpe de mangue découpée requiert toute l'attention des différents intervenants concernés.

Afin de satisfaire toutes ces exigences, il est recommandé aux producteurs de pulpe de mangue découpée de travailler en collaborant directement avec les détaillants ou des importateurs grossistes. La compagnie Blue Skies avec sa filiale ghanéenne offre un bel exemple, dans sa collaboration avec Tesco au Royaume-Uni.

b. Principaux producteurs et exportateurs

L'Inde est le principal concurrent sur le marché international de la purée de mangue, et plus généralement sur le marché international de purée de fruits exotiques où elle représente près de 23% des importations européennes. Sur le marché de la purée de mangue en particulier, l'Inde peut se permettre de pratiquer des prix très compétitifs et de dépasser d'autres grands pays producteurs comme le Brésil, ou le Pérou. Les autres concurrents principaux sur ce marché sont l'Équateur, la Colombie, le Mexique, et Cuba.

Les Pays-Bas sont un partenaire particulier sur le marché européen de la mangue fraîche, étant à la fois le principal importateur et ré-exportateur. En effet, 55 % des mangues présentes sur le marché européen passent par ce pays. Certaines mangues y sont également partiellement transformées (notamment en purée ou prédécoupées) avant d'être réexportées.

Le graphique ci-dessous donne un aperçu des exportateurs de purée de mangue, mais aussi d'autres fruits exotiques à destination de l'UE.

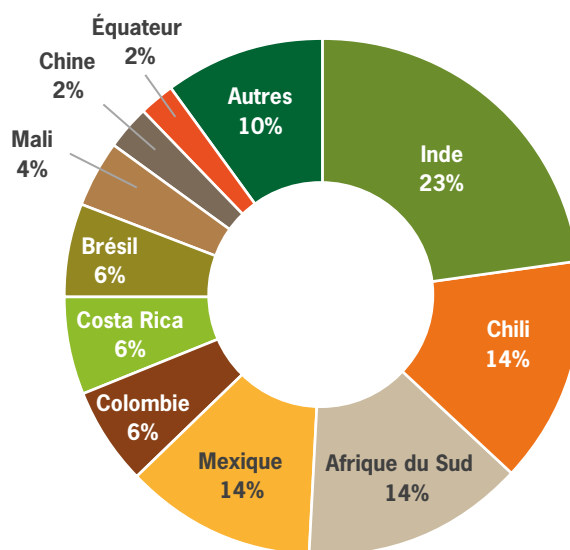


Figure 1: Part des pays tropicaux exportateurs dans les importations de confitures, gelées, marmelades, purées ou pâtes de fruits exotiques de l'UE28, en tonnes, en 2019 (total : 42 818 tonnes) Autres=reste du monde tropical. (HS 200799, 200710). Source : COLEACP d'après EUROSTAT





Peu de concurrents à l'export de mangue fraîche prédécoupée sont présents sur le continent africain. La compagnie ghanéenne Blue Skies, qui collabore avec Tesco pour exporter au Royaume-Uni, fait figure d'exception. Cette dernière a étendu ses activités en Égypte, en Afrique du Sud, au Sénégal, et en Gambie.

Concernant les infrastructures, au niveau régional, la Côte d'Ivoire possède un parc de transformation de la mangue moins important que ses voisins, en particulier le Ghana, le Burkina Faso et le Mali.

- Au Ghana, la production annuelle de mangue est estimée à 110 000 tonnes de fruits, dont :
 - environ 30 000 tonnes sont transformés.
 Le Ghana s'est surtout spécialisé dans la production de mangues fraîches prédécoupées (Blue Skies est le principal acteur) et de mangues séchées (HPW est le principal acteur).
- Au Burkina-Faso, la production annuelle est estimée à 200 000 tonnes de mangues, dont :
 - environ 45 000 tonnes sont séchées (pour une production de mangue séchée de 3000 tonnes environ) par une centaine d'ateliers de séchage²,

- 12 000 tonnes sont transformées via l'unité industrielle Dafani qui produit de la pulpe et du jus,
- 8 000 à 10 000 tonnes sont exportées en frais,

- Au Mali, le ministère de l'agriculture estime la production annuelle de mangue entre 200 000 et 600 000 tonnes de fruits présents sur les manguiers. Plus de 2 millions de manguiers auraient été plantés en 2015 et 2016 pour maintenir ou accroître cette production. Le ministère évoque une production de 200 000 tonnes de mangues disponible à l'horizon 2020, permettant de répondre à la tendance de la hausse de la demande. La réalité aujourd'hui est sans doute plus proche d'un maximum de 50 000 tonnes commercialisées, dont :

- 20 000 tonnes sont exportées fraîches,
- 15 000 tonnes sont transformées en purée aseptisée par CEDIAM et COMAFRUIT,
- le reste étant consommé sur le marché local.

La mangue séchée est très peu produite au Mali et seulement par des ateliers artisanaux³.

² « Filières agroindustrielles au Burkina Faso : identification des besoins d'investissement dans le secteur privé », classM, Novembre 2020

³ « Etude de faisabilité détaillée pour un investissement dans la filière mangue au Mali », Octobre 2018.

III. DEMANDE

a. Purée de mangue

Le secteur des boissons est le plus grand utilisateur de purée de mangue. En effet, la mangue est une des saveurs les plus populaires pour les jus de fruits et les smoothies. Les boissons sans alcool (thés glacés, eaux aromatisées, boissons énergétiques, boissons pour les sportifs) utilisent également de manière croissante la purée de mangue.

De plus, la purée de mangue est souvent utilisée dans des produits laitiers, des crèmes glacées ou encore des yaourts. Cependant, elle doit être retransformée en une solution plus travaillée par rajout d'ingrédients, notamment du sucre, du sirop de glucose, des gélifiants, des épaississants, des aromatisants, de l'amidon ou des régulateurs d'acidité.

La purée de mangue est également utilisée dans le secteur de la pâtisserie et de la confiserie, où elle est retransformée afin d'être utilisée comme garniture.

On retrouve encore de la purée de mangue sous forme déshydratée dans la fabrication de certains en-cas ou barres aux fruits. Ce secteur est en croissance, surfant sur la tendance de l'attrait pour les produits sains et pratiques à manger.

La purée de mangue est aussi utilisée dans la production de certaines sauces et condiments, comme la sauce « chutney » ou « salsa ». Ce secteur est très développé au Royaume-Uni.

La purée de mangue est également un ingrédient de choix pour l'alimentation des nourrissons. Ce secteur est cependant intransigeant en termes de sécurité alimentaire. Aussi, atteindre les standards de qualité et sécurité alimentaire dans la fabrication de tels produits garantit presque l'accès à tous les autres secteurs.

i. Marché local

En Côte d'Ivoire, la part des mangues transformées en purée est négligeable. La principale unité de production de jus du pays est ATOU Ivorio. Elle consomme 750 tonnes de purée de mangue par an, dont 250 tonnes sont produites sur place, le reste étant importé

des pays voisins. ATOU Ivorio représenterait plus des deux tiers de la production nationale de jus. La demande nationale en purée de mangue serait ainsi de l'ordre de 1000 tonnes.

ii. Marché régional

On peut penser que la demande ouest-africaine se concentre principalement sur les mangues fraîches. En effet, il ne semble pas exister d'infrastructure de transformation de mangues (notamment en purée) au Nigéria, qui est le plus grand producteur de mangues fraîches d'Afrique de l'Ouest. La production de mangues du Nigéria est principalement destinée au marché local et, dans une moindre mesure, aux marchés régionaux des pays voisins.

La société Kirène au Sénégal consomme de la purée de mangue pour la production de jus de fruits, qu'elle importe en partie de la sous-région (Mali).

iii. Marché européen et international

La demande pour la purée de mangue augmente dans l'UE et encore plus dans les pays du Golfe au Moyen Orient. Pour déterminer les principaux marchés, il faut se référer aux destinations des exportations indiennes de purée de mangue. En effet, l'Inde est le principal acteur du secteur et seul pays à en retracer les flux précisément. Les marchés les plus importants dans l'UE sont les Pays-Bas, l'Allemagne, la Pologne, l'Espagne, la France, la Belgique et le Portugal. Le Royaume-Uni constitue également un débouché important pour ce genre de produit. Hors UE, l'Arabie Saoudite, le Yémen, le Koweït, les États-Unis et la Chine représentent les plus belles opportunités.

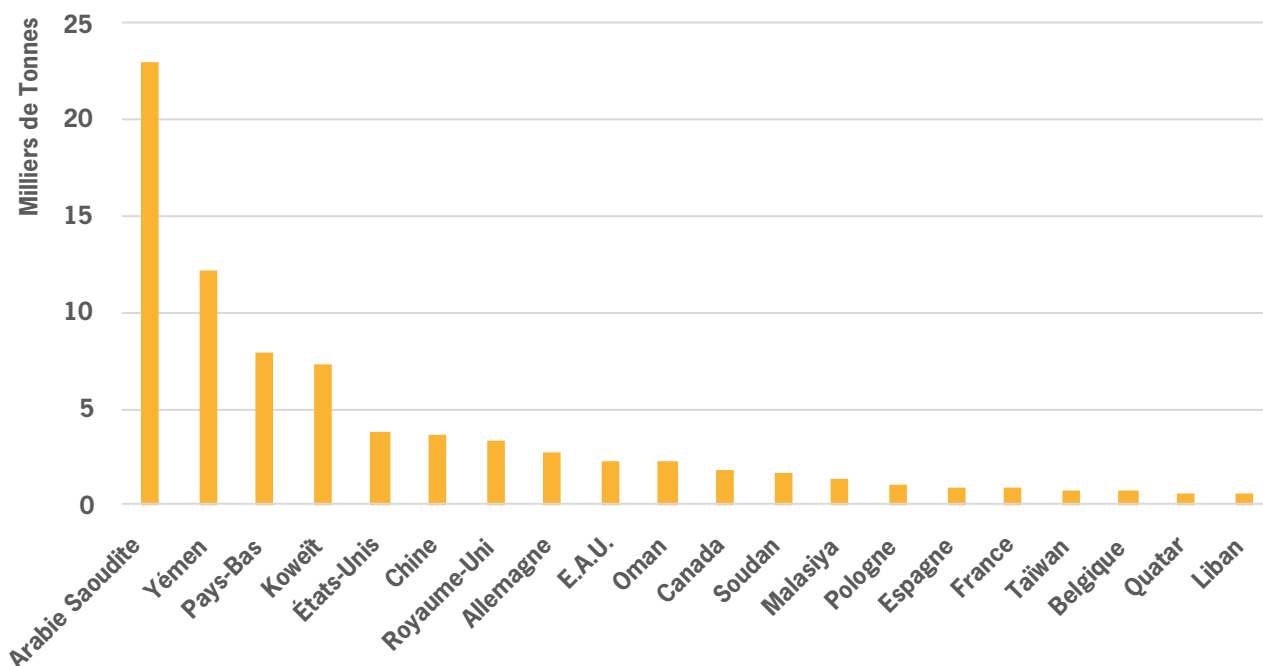


Figure 2: Les 20 Principales destinations des exportations indiennes de purée de mangue en milliers de tonnes (2019-2020). Source : COLEACP d'après <https://commerce-app.gov.in/eidb/>

Plus généralement, les importations de l'UE en purée de fruits sont structurellement à la hausse. Le marché de l'UE de la purée de mangue représenterait un volume entre 70 000 et 80 000 tonnes (dont 20 000 tonnes de purée concentrée)⁴. Le graphique ci-dessous permet de l'estimer, même si les flux spécifiques aux produits en purée ne sont pas tracés précisément.

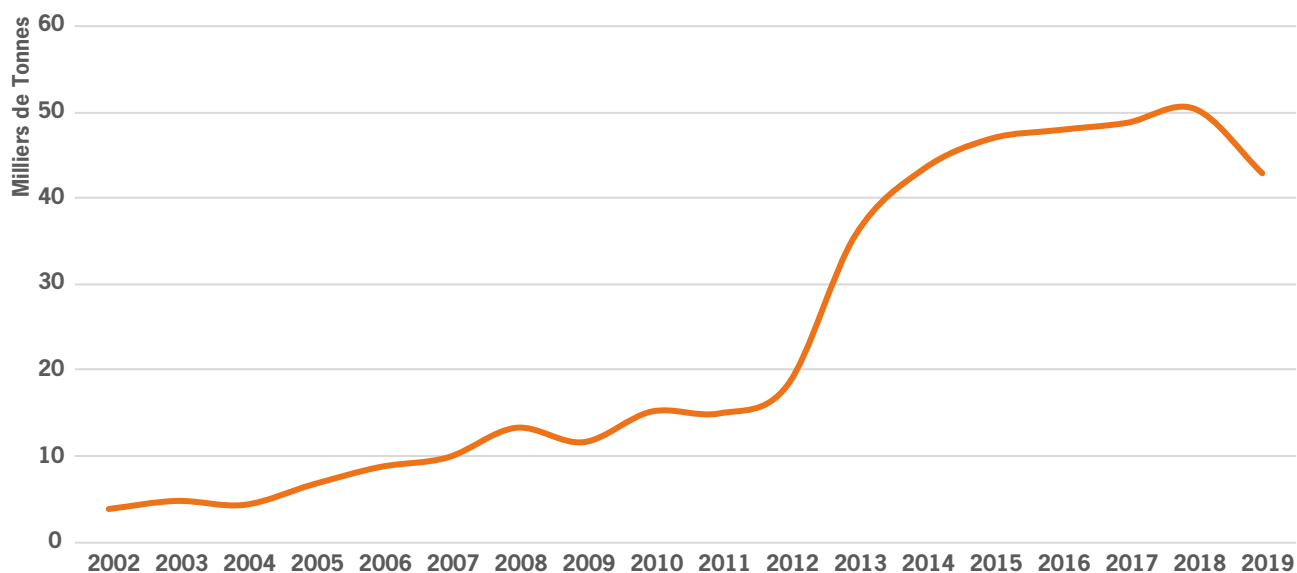


Figure 3: Demande de l'UE28 en confitures, gelées, marmelades, purées ou pâtes de fruits exotiques, en milliers de tonnes. (HS 200799, 200710). Source : COLEACP d'après EUROSTAT

⁴ Estimations CBI



La plupart des importateurs exigent une certification en matière de sécurité des aliments reconnue par l'initiative mondiale de la sécurité alimentaire. Les principales certifications demandées pour la purée de mangue sont :

1. les normes IFS (International Featured Standard),
2. les normes BRCGS (British Retail Consortium Global Standards),
3. la certification FSSC 22000 (Food Safety System Certification)

Il convient de se renseigner sur les exigences des différents marchés, certaines certifications étant favorisées par les importateurs d'un pays. Si la purée de mangue est destinée au secteur du jus de fruit, une certification SGF (*Sure Global Fair*) peut être intéressante. Les certifications biologiques sont également un avantage, voire un critère, pour travailler avec certains importateurs spécialisés en bio.

b. Pulpe de mangue découpée

i. Marché local

Sur le marché local, la production de pulpe de mangue découpée est assez faible.

D'une part, ce produit nécessite une chaîne logistique du froid qui n'est pas disponible sur tout le territoire, en particulier en zone rurale.

D'autre part, la disponibilité limitée de la pulpe découpée en Côte d'Ivoire conduit à une faible demande. Cependant, la pulpe découpée a de l'avenir dans les zones urbaines avec l'émergence d'une classe moyenne de consommateurs. Disposant d'un meilleur revenu, elle a le pouvoir d'achat nécessaire pour acheter régulièrement ce genre de produits à haute valeur ajoutée. La tendance des produits « prêts-à-manger » est très marquée en ville, se prêtant particulièrement bien aux modes de vie urbains. Des partenariats pourraient être mis en place dans ce sens avec les enseignes de supermarchés locales.

ii. Marché régional

Le marché régional de la mangue en 4ème gamme est très limité. En effet, ces produits requièrent une chaîne de distribution en frais qui n'est disponible que dans les grands centres urbains. Cela implique un prix unitaire élevé vis-à-vis du pouvoir d'achat local.

Par ailleurs, l'offre des vendeurs/ses de rue en fruits frais directement préparés avant consommation est beaucoup plus adaptée au mode de vie et de consommation en Afrique de l'Ouest. Cela présente une importante concurrence qui limite très fortement la compétitivité de la 4ème gamme sur le marché régional. Il n'est donc pas pertinent de s'intéresser à ce marché aujourd'hui.

iii. Marché européen

La Côte d'Ivoire est le plus gros exportateur africain de mangues fraîches à destination de l'UE : 95 % des mangues ivoiriennes exportées sont destinées à l'UE, soit environ 30 000 tonnes de mangues fraîches par an. Sa proximité géographique et son accès direct à la mer sont d'importants avantages à l'exportation par rapport à ses concurrents. La demande pour les mangues fraîches prédécoupées augmente en Europe, les ventes étant en hausse dans les grandes surfaces. Ce type de produits s'inscrit dans les tendances pour les produits pratiques et sains, ainsi que pour les saveurs tropicales. Le marché principal de l'UE pour la pulpe de mangue découpée est les Pays-Bas, le Royaume-Uni constituant également un

débouché important. L'aspect pratique d'un produit est déterminant pour le consommateur dans ces pays. L'Espagne, l'Italie, la France et la Suisse représentent également des marchés à haut potentiel. Il est cependant difficile d'estimer les volumes, car ces produits ne sont pas tracés de manière précise.

Au regard des contraintes logistiques et financières liées à la production de mangue fraîche prédécoupée, une alternative surgelée peut être envisagée. La variante surgelée du produit requière toujours une intransigeance vis-à-vis de la chaîne du froid et de la qualité du produit. Elle permet cependant de ne pas devoir systématiquement travailler à flux tendu et d'envisager le produit dans un plus long terme. La tendance des fruits tropicaux surgelés est notamment à la hausse sur le marché européen.

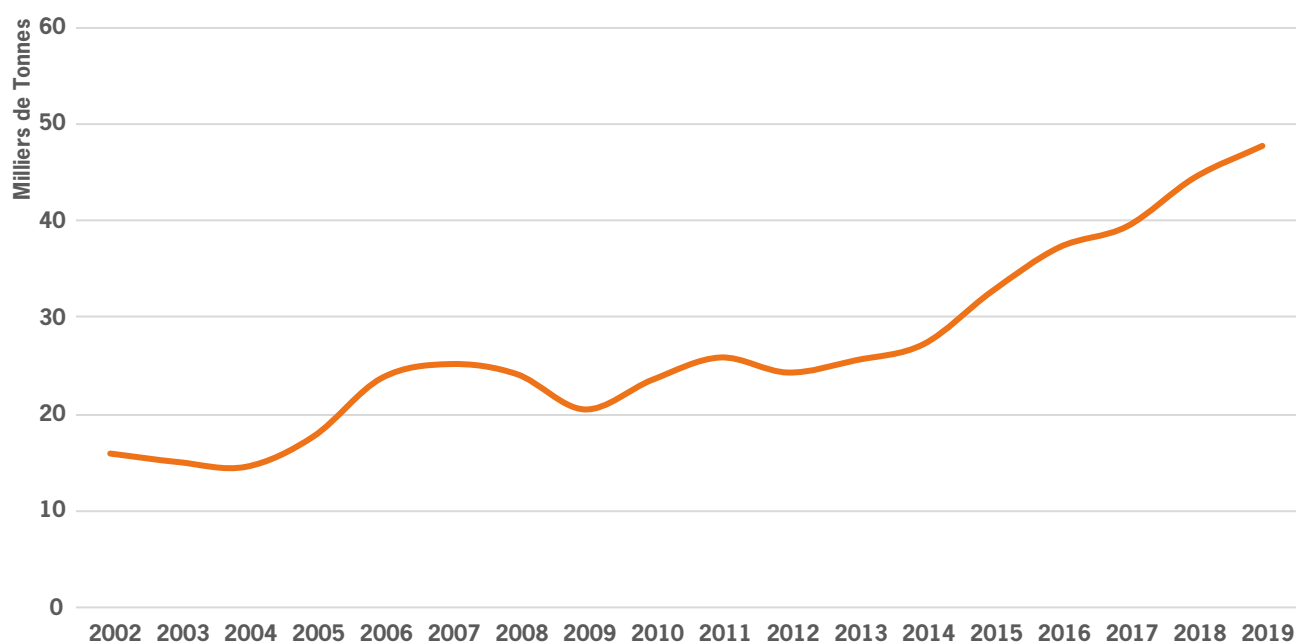


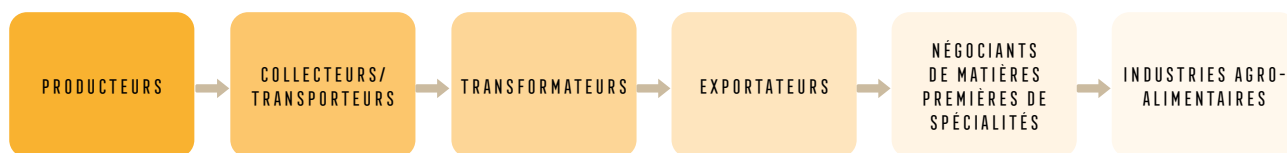
Figure 4 : Demande de l'UE28 en fruits exotiques surgelés, en milliers de tonnes. (HS 081190-85,-31,-11).
Source : COLEACP d'après EUROSTAT

IV. MARCHÉ

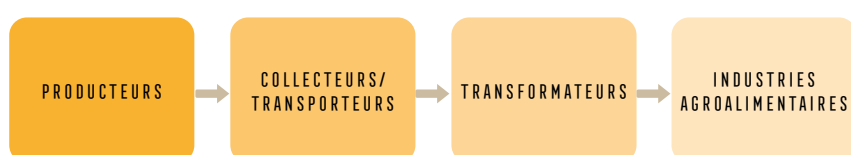
a. Organisation de la filière

i. Purée de mangue

A l'export, la filière de la purée de mangue peut s'organiser de deux manières, l'une incluant le recours à l'intermédiaire d'importateurs ou de grossistes comme suit :



L'alternative exclut les importateurs ou grossistes de l'organisation de la filière, tel que :



ii. Pulpe de mangue découpée

Comme précédemment présentées, les exigences du respect de la chaîne du froid et des modalités de transport sont très contraignantes. Il est donc souvent recommandé de travailler en étroite collaboration directement avec les détaillants, comme le montre le succès de la collaboration entre l'entreprise ghanéenne Blue Skies et Tesco (Royaume-Uni).

La filière de la pulpe de mangue découpée s'organise ainsi comme suit :



b. Opportunités actuelles et futures

L'offre en mangues fraîches est largement supérieure à la demande en Côte d'Ivoire. Sur les 140 000 à 160 000 tonnes produites chaque année, la demande intérieure ne représente qu'entre 44 000 et 74 000 tonnes. Les exportations européennes à hauteur de 30 000 tonnes ne parviennent pas à combler le déficit de demande sur le marché national. Les pertes post-récoltes sont dès lors très importantes, représentant entre 30 et 60 % de la production selon les années. Ces pertes sont également attribuables à la moins bonne qualité des mangues certaines années, à la courte durée de conservation du produit ou

au non-respect de certaines normes sanitaires ou phytosanitaires.

A l'export, le Brexit peut, sous certaines conditions, se révéler comme une opportunité. En effet, les perturbations des transports le long des routes commerciales entre l'UE et le Royaume-Uni peuvent créer de nouvelles opportunités sur le marché britannique. Il en va de même pour une potentielle dévaluation de la livre sterling par rapport à l'euro. Il est possible que les importateurs britanniques se tournent moins vers les Pays-Bas, plaque tournante des produits (re)transformés sur le marché européen. Ils compenseraient alors ce changement d'approvisionnement

en important des produits directement depuis les pays producteurs. Cela créerait une opportunité pour la transformation de mangues sur le territoire ivoirien. Dans ce cadre, le respect des normes sanitaires et phytosanitaires propres au Royaume-Uni est primordial. Il est également important d'obtenir des certifications de sécurité alimentaire appréciée au Royaume-Uni, comme celle du British Retail Consortium (BRC).

Il est par ailleurs important de s'assurer de comprendre et de s'adapter au nouveau contexte amené par le Brexit et à la complexification du commerce triangulaire (pays exportateur-UE-RU), amenant de nouveaux coûts, de nouvelles contraintes administratives et des inconnues. Les chaînes de valeurs directes vers le Royaume-Uni sont désormais plus compétitives que celles passant par l'intermédiaire de l'Union Européenne. Dans cette optique, vers la fin 2020, la Côte d'Ivoire a signé un accord avec le Royaume-Uni assurant la continuité des conditions d'exportation dont bénéficie le pays dans le cadre d'un Accord de Partenariat Economique avec l'Union européenne.

i. Purée de mangue

Près de 90% de la purée de mangue est directement retransformée pour fournir les différents secteurs mentionnés plus haut. Aussi, il convient de s'intéresser au degré de transformation de la mangue avant son exportation.

Des opportunités à plus forte valeur ajoutée existent, ainsi que de la demande, notamment en Europe. Certains de ces débouchés sont néanmoins exigeant au regard de la technologie employée. Aussi, des partenariats avec des marques ou des distributeurs peuvent être envisagés.

La Côte d'Ivoire ne semble pas profiter de la tendance générale de la demande grandissante pour les purées de fruits dans l'UE. Ses exportations en purée de fruits à destination de l'UE restent extrêmement faibles par rapport aux importations totales de l'UE, comme le montre le graphique suivant. Les producteurs ivoiriens peuvent se créer une place sur ce marché car ils ont les matières premières nécessaires. Toutefois, ce segment est très compétitif.

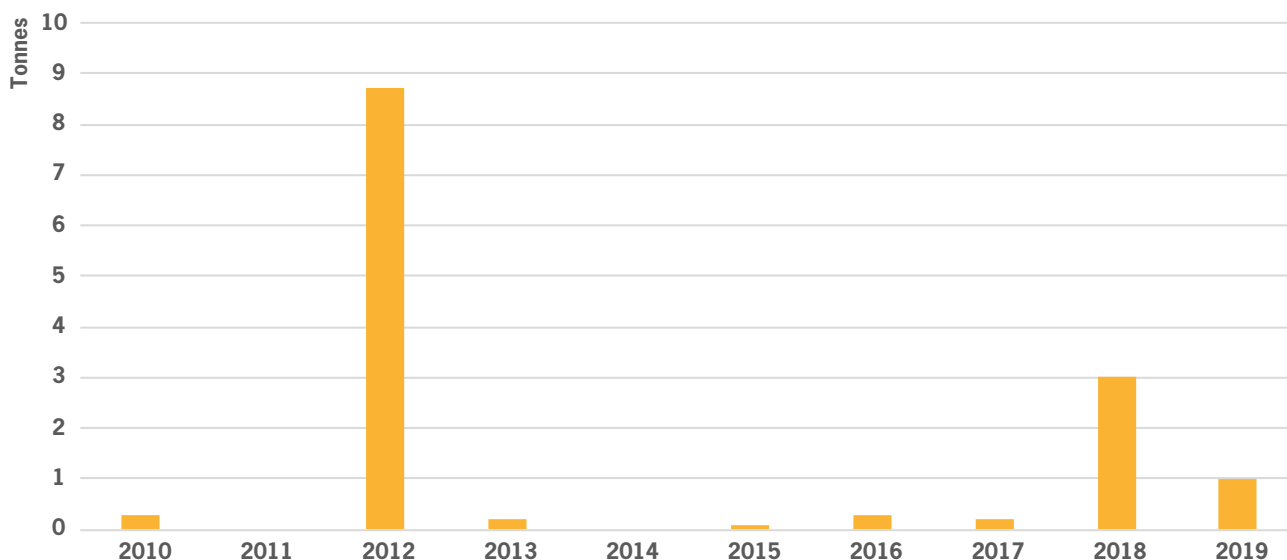


Figure 5: Exportations de confitures, gelées, marmelades, purées ou pâtes de fruits exotiques par la Côte d'Ivoire vers l'UE28, en tonnes. (HS 200799, 200710). Source : COLEACP d'après EUROSTAT

ii. Pulpe de mangue découpée

Tout comme la purée de mangue, la mangue prédécoupée surgelée s'inscrit dans la demande croissante du marché des fruits tropicaux surgelés. Toutefois, la Côte d'Ivoire ne semble pas profiter de cette tendance. Les exportations ivoiriennes de ce genre de produits sont irrégulières et peu importantes ces dernières années, comme le suggère le graphique ci-dessous.

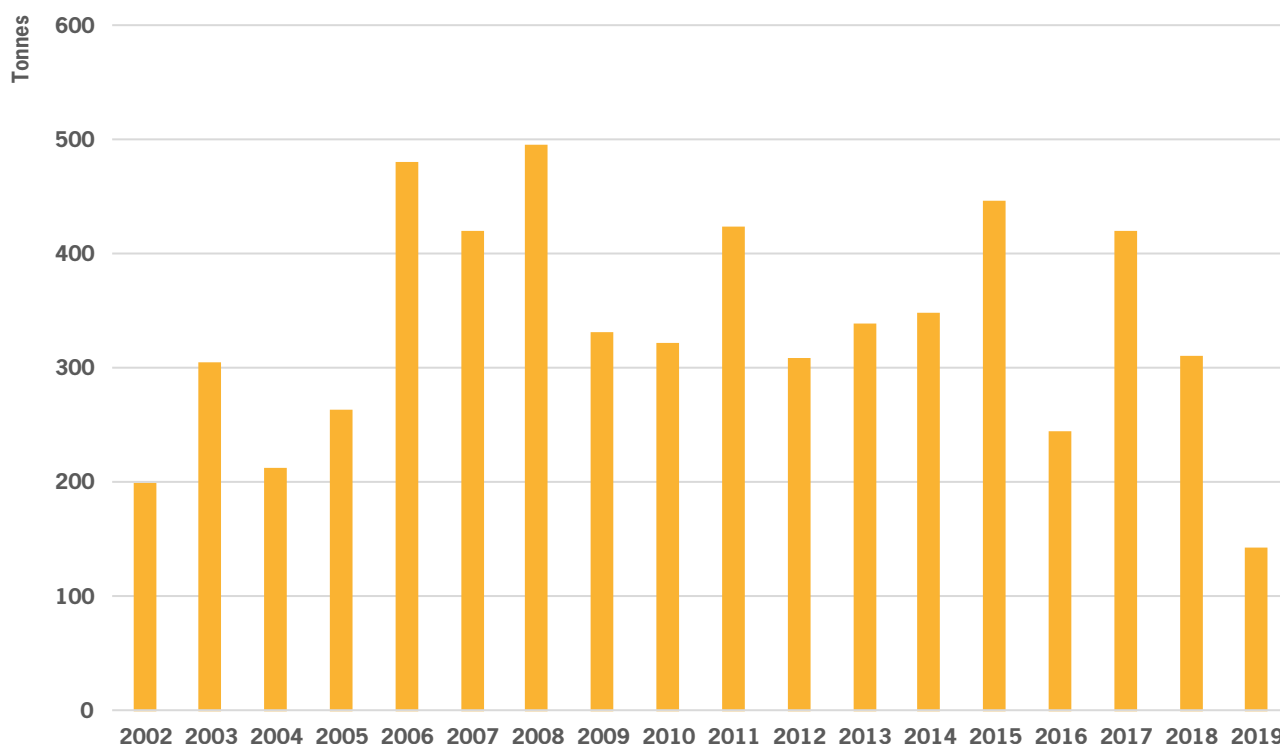


Figure 6 : Exportations de fruits exotiques surgelés par la Côte d'Ivoire vers l'UE28, en tonnes. (HS 081190-85,-31,-11).
Source : COLEACP d'après EUROSTAT

Bien que les importations européennes de mangues fraîches augmentent, la vente de mangues ivoiriennes sur ce marché peut en partie être impactée par les nouvelles règles phytosanitaires de l'UE. Cette réglementation (Directive d'exécution (UE) 2019/523) vise à éviter l'introduction de la mouche à fruit dans l'UE et impose de présenter un certificat assurant que le produit ne présente pas de risque. Cette directive ne s'applique cependant qu'aux fruits frais. Les produits transformés à base de mangue représentent donc une alternative intéressante pour exporter vers l'UE et éviter les interceptions.

iii. Alternative : purée et pulpe d'ananas

Il existe une opportunité sur le marché de la purée et de la pulpe aseptisée d'ananas. Plusieurs entretiens avec des acteurs du secteur (Naturex, Andros...) ont souligné que l'offre du Costa Rica (le principal producteur de produits transformés à partir d'ananas) ne satisfait pas à la demande mondiale. La compétitivité de la production ivoirienne reste cependant à confirmer, la Côte d'Ivoire produisant 50 000 tonnes d'ananas frais et le Costa Rica 2,9 millions de tonnes.

V. CONCLUSION

Quels que soient les marchés, la demande de mangue transformée est croissante ou potentielle. Une telle dynamique structurelle est encourageante pour donc s'intéresser à tout investissement permettant le développement de production. D'autant plus que comme dans beaucoup de pays d'Afrique de l'Ouest, l'offre locale n'est pas valorisée à la commercialisation, à la hauteur des niveaux de production en frais. Les barrières à l'entrée sur ce marché sont toutefois nombreuses : maîtrise de la chaîne du froid, investissement en équipement et infrastructure, concurrence mondiale... Des opportunités existent, notamment sur le marché local et régional avec le développement de la consommation urbaine des classes moyennes et de la distribution par les supermarchés qui recherchent des volumes et des produits locaux. Ainsi l'installation d'une unité de transformation peut permettre de valoriser les écarts de tri lors de la saison des mangues et d'augmenter les volumes sur une filière d'approvisionnement déjà maîtrisée. Cependant, d'autres produits doivent être identifiés (ananas, gingembre, goyave, papaye...) pour utiliser cet actif en dehors de la saison des mangues et amortir les coûts fixes et l'investissement.

Le marché de la 4^{ème} gamme demande une très grande maîtrise des aspects techniques et sanitaires, ainsi qu'un partenariat fort sur la distribution dans les pays de consommation, en particulier de l'UE. Il apparaît risqué de se lancer dans une première expérience de transformation agroalimentaire sur ce type de produit.

La transformation en purée demande des installations capables d'absorber une quantité importante de fruits. Il faut à minima 10 000 tonnes, tous produits confondus (en plus de la mangue) pour produire entre 2000 tonnes et 4000 tonnes de purée et ainsi se positionner de façon compétitive sur le marché international. Une étude du marché et des filières d'approvisionnement pour les autres produits en complément de la mangue doit être menée pour valider un modèle économique viable.

Une dernière approche qui peut être envisagée est la production de mangue séchée. Le procédé est plus simple à maîtriser techniquement que la production de purée et de 4^{ème} gamme. Il permet également de commencer avec de plus petits volumes, car un four tunnel absorbe environ 1 tonne/jour de fruit frais. Ce marché est en expansion, et le Burkina Faso, fournisseur majeur de mangue séchée, présente aujourd'hui des risques sécuritaires importants qui pourraient compromettre le développement de sa production. Il existe donc une éventuelle opportunité de se positionner sur ce marché.



SOURCES DES DONNÉES

Les données mentionnées dans cette étude de marché proviennent des sources suivantes :

- CBI
 - « Analyse de la chaîne de valeur des fruits transformés au Burkina Faso, au Mali et en Côte d'Ivoire », 2019
 - « Entering the European market for mangoes », 2020
 - « Exportation de purée de mangue vers l'Europe », 2019
 - « Europe : des marchés prometteurs pour l'export des mangues fraîches », année de publication non indiquée
 - « The European market potential for mangoes », 2020
- classM pour Endeavour Mining
 - Etude de faisabilité détaillée pour un investissement dans la filière mangue au Mali, 2018
- classM pour IFC et Proparco
 - « Filières agroindustrielles au Burkina Faso : identification des besoins d'investissement dans le secteur privé », 2020
- COLEACP
 - « Nouvelles règles phytosanitaires de l'UE : suivi spécifique concernant les exportations de mangues », 2019
 - Données propres et données basées sur UN-COMTRADE, IFPRI, EUROSTAT, FAOSTAT, statistiques nationales,...
- ECONSTOR
 - « Strategies for sustainable upgrading in global value chains: The Ivorian and Ghanaian mango sectors », 2018
- ECOWAS-TEN et ITC :
 - « Mangue - Service Des Nouvelles Des Marchés », 2011
- FruiTrop
 - « Producer country file - The mango in Côte d'Ivoire », 2018
 - Magazine n°255, Dossier spécial mangue, mars/avril 2018
- National Mango Board
 - « Fresh-cut Mangos as a Value-added Product », 2017

PROFIL DE MARCHÉ SUR
LA PURÉE DE MANGUE ET PULPE DE MANGUE
DÉCOUPÉE DE LA CÔTE D'IVOIRE



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