

La question de la valorisation commerciale pour une mangue en protection agro-écologique

Kent TECHER, IRQUA



BIOPHYTO

Contexte du marché de la mangue à la Réunion

Le marché et ses acteurs

La production de mangues à la Réunion

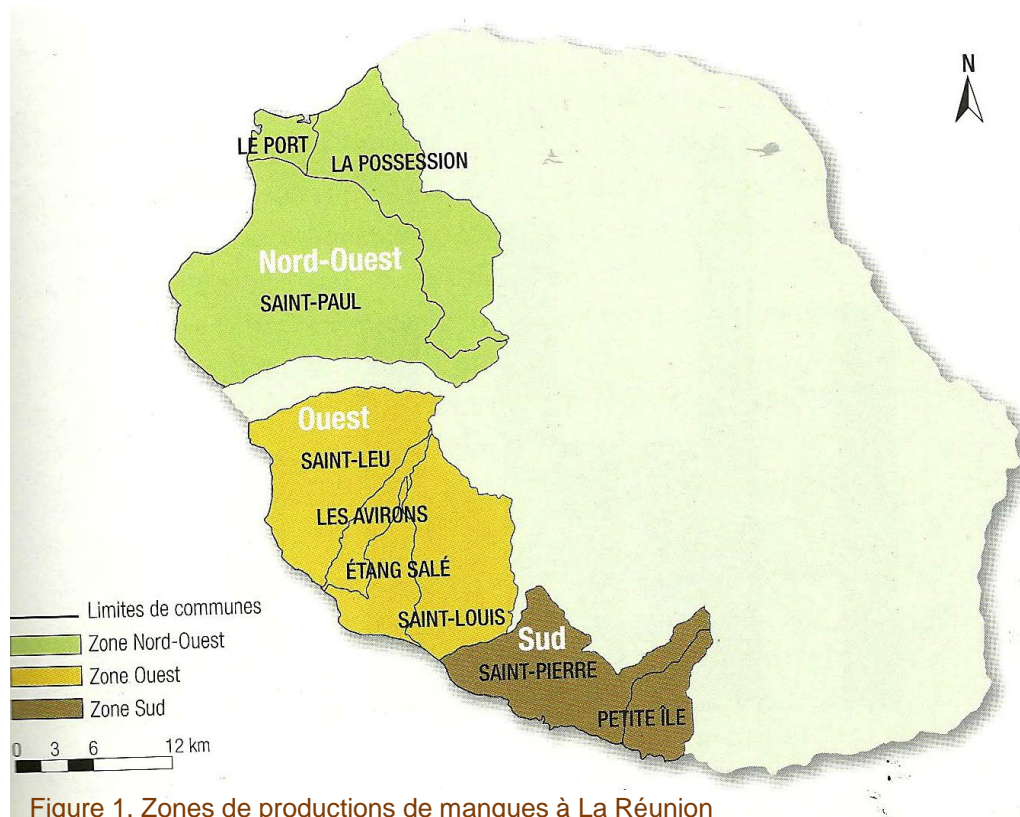


Figure 1. Zones de productions de mangues à La Réunion
(Source : Guide de production intégrée de la mangue – octobre 2009)

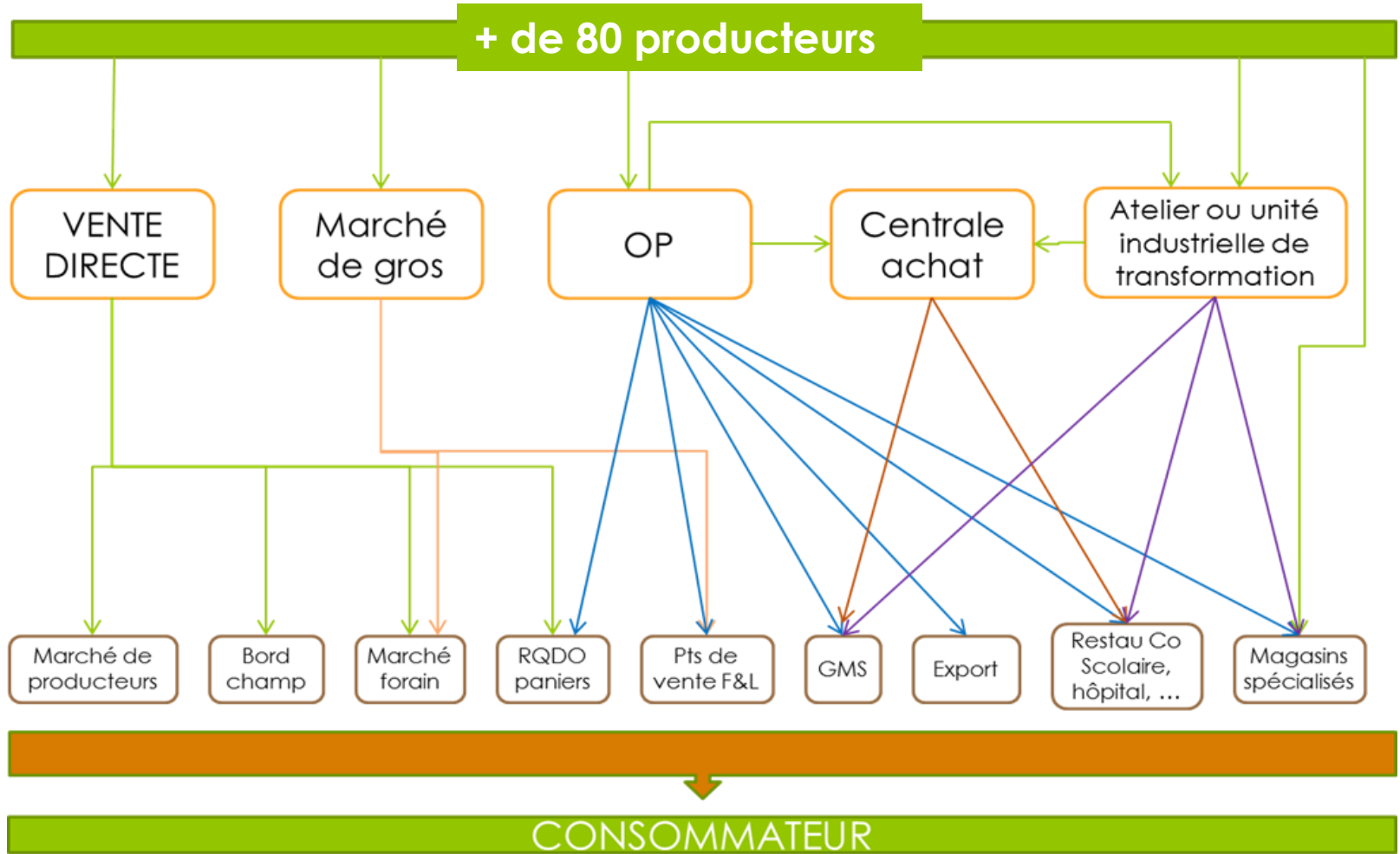
Trois régions du territoire réunionnais propices à la production de mangues : Nord-Ouest, l'Ouest et le Sud de l'île de la Réunion.

1800 tonnes de mangues produites chaque année sur une **surface de 330 hectares**.

Une consommation de 2kilos/hab/an.

La mangue représente 9% de la production fruitière de la Réunion et connaît une importance socio-économique non négligeable avec plusieurs centaines d'emplois directs et indirects

L'organisation du marché



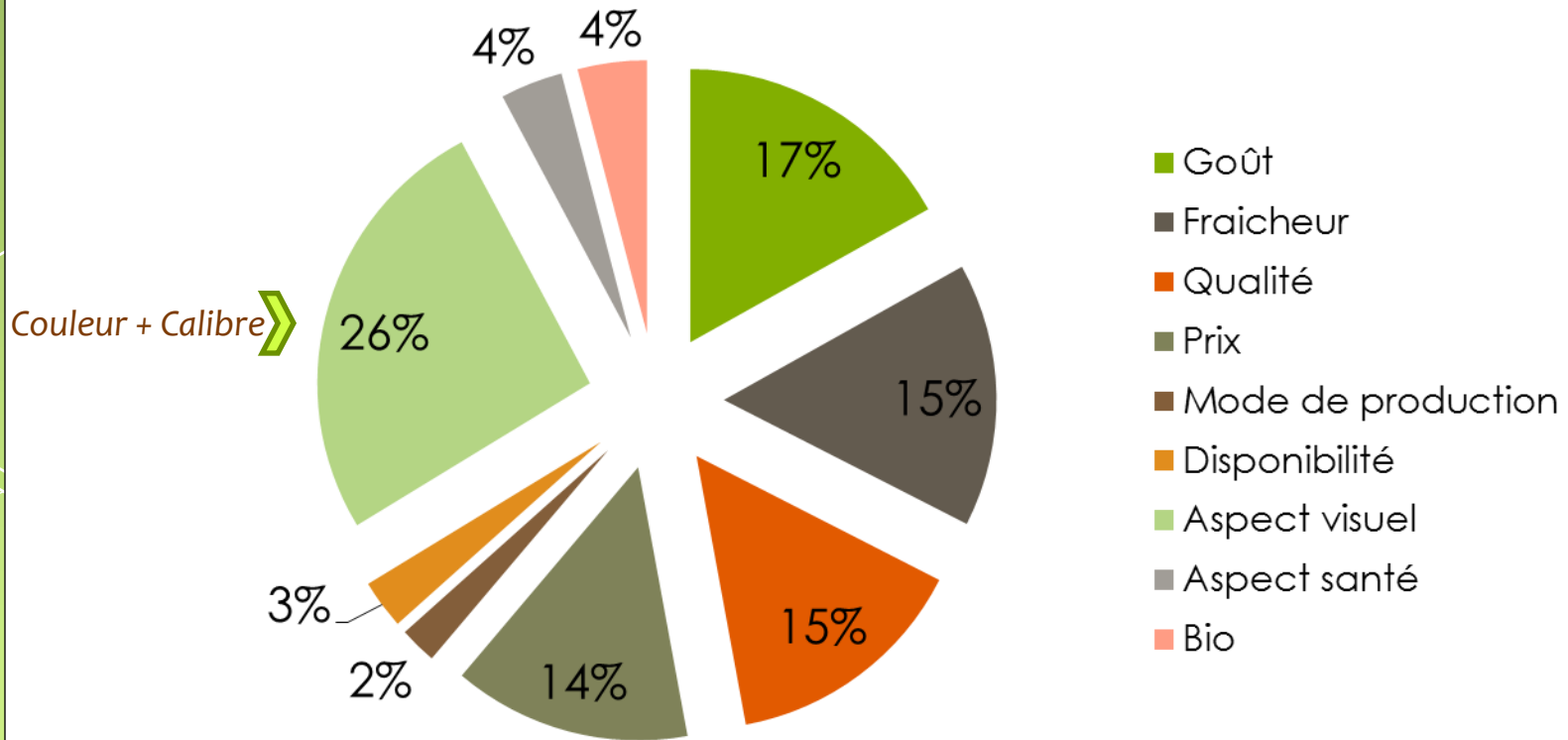
	Marchés forains	GMS	Marché de Gros	Export	Transformation	Total
Tonnage commercialisé	1255	205	150	110	80	1800
Répartition (%)	70	12	8	6	4	100

Tableau 3 - Répartition des tonnages de mangues commercialisées sur les différents marchés (estimations moyennes 2010-2013 – sources DAAF, CA, Marché de Gros, AROP FL).

La mangue, quel profil de consommation ?

Un panel de 400 personnes pour dresser le profil type de la consommation de la mangue à La Réunion.

Critères d'achat des mangues



Qu'est qui garantie une mangue de qualité ?

La petite-Josée est considérée comme une mangue de qualité



25%

Produite sans insecticide, mangue BIO, sans produit chimique.



28%

La notion de mangue produite localement a été principalement citée



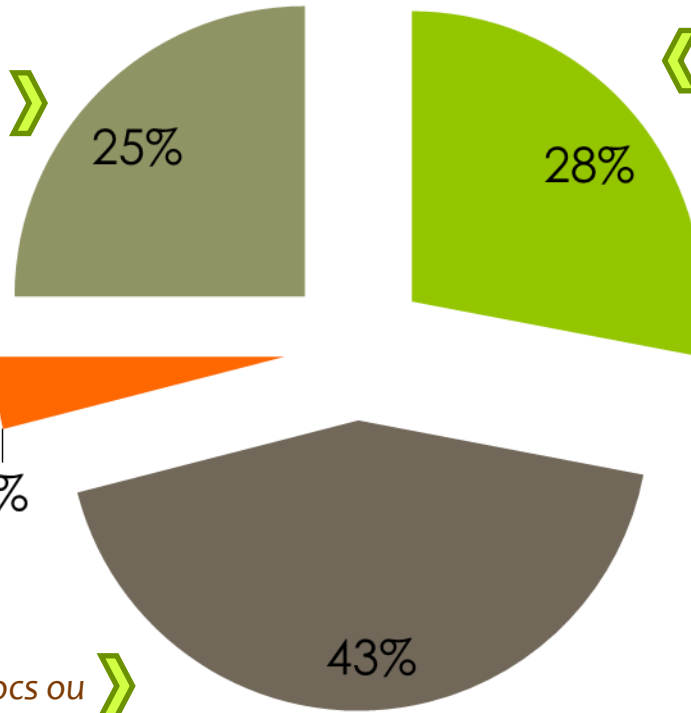
4%

- Mode de production
- Aspect visuel
- Origine
- Variété

Pas de trace de chocs ou de meurtrissures, jolie mangue avec des belles couleurs.



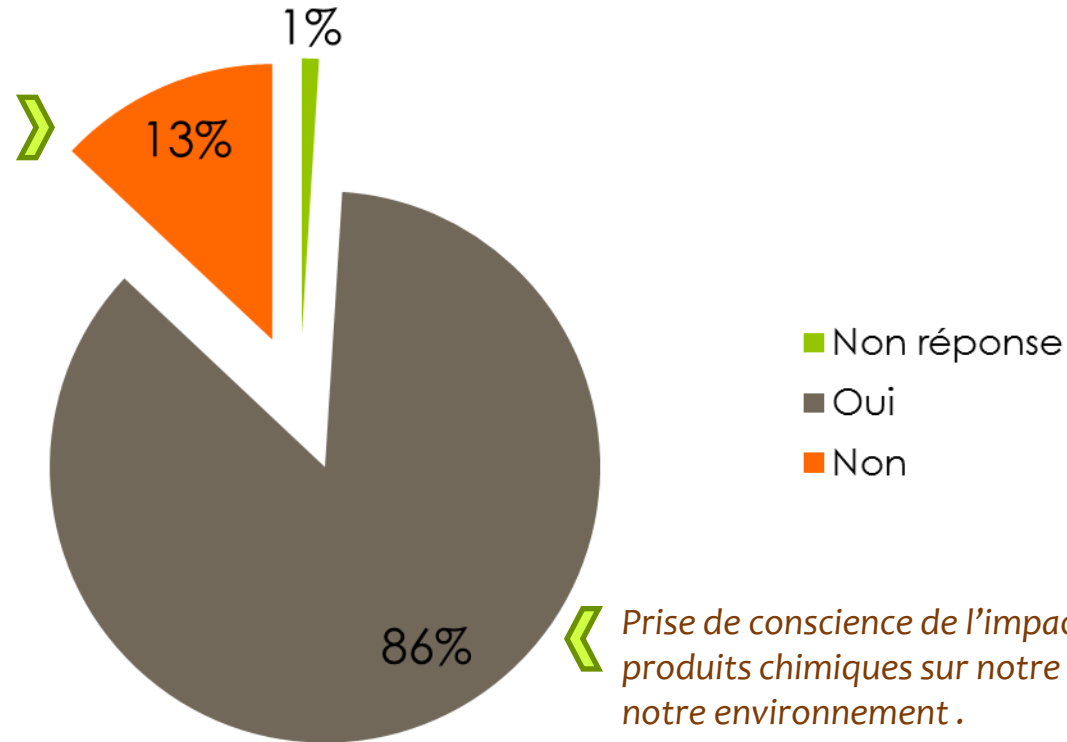
43%



La consommation de la mangue : quelle place pour une mangue produite de façon différenciée ?

Prêt à acheter une mangue présentant des garanties sur la santé et l'environnement ?

Pourquoi ? Mauvaise connaissance de l'impact des produits chimiques sur notre santé et notre environnement ?



Prise de conscience de l'impact des produits chimiques sur notre santé et notre environnement .
Développement d'une nouvelle tendance de consommation suite aux différents scandales alimentaires.

Les voies potentielles de valorisation de la mangue BIOPHYTO

*Les circuit(s) de mise(ent) en marché
Les outils pour différencier une mangue
« Biophyto »*

Une mangue « Biophyto » : quel(s) circuit(s) de mise en marché(s) pour quel(s) type(s) consommateur(s) ?

	E-commerce export (via internet)	E-commerce local (via internet)	Haut de gamme Local	Haut de gamme Export	Local Vente Directe	Local Restauration collective	Local G.M.S.
Contexte	Marché en expansion	Marché récent	Marché existant : Restauration haut-de-gamme, magasins spécialisés en alimentation durable et magasins touristiques	Marché existant : la mangue est le 3 ^{ème} fruit exporté de la Réunion après l'ananas et le letchi	Marché existant : marché forain, marché de producteurs, vente en bords de champs ou sur l'exploitation	Marché existant pour les autres fruits et légumes mais pas ou peu pour la mangue	Marché existant
Produit	Mangue fraîche de qualité en conditionnement individuel	Mangue fraîche associée à d'autres produits sous la forme de panier	Mangue fraîche de qualité associée à une différenciation (conditionnement et/ou certification)	Mangue fraîche de qualité en cagette	Mangue fraîche ou transformée en vrac ou cagette	Mangue calibrée, de portion égale et dans la mesure du possible en 4 ^{ème} gamme	Mangue fraîche ou transformée en vrac ou cagette
Type de client	Client aisé soucieux de la traçabilité et de l'image de la Réunion	Client soucieux de sa santé, de l'environnement, de la traçabilité des produits et de la proximité	Client soucieux de sa santé, de l'environnement, de la traçabilité des produits et de la production locale	Client aisé soucieux de la traçabilité et de l'image de la Réunion	Client de toute catégorie socio professionnel	Client de toute catégorie socio professionnel mais avec une attente sociétale locale	Client de toute catégorie socio professionnel mais soucieux du prix
Potentiel pour une mangue « Biophyto »	Marché de niche sous réserve d'associer l'image de la Réunion	Marché de niche réceptif aux démarches agro écologiques	Marché de niche réceptif aux démarches agro écologiques	Marché de niche sous réserve d'associer l'image de la Réunion	Marché de masse sous réserve d'associer une communication encadrée	Marché potentiel sous réserve de structurer l'approvisionnement et la transformation	Marché potentiel sous réserve de différencier le produit

Une mangue « Biophyto » : quels outils pour valoriser et différencier le produit ?

	Marque simple	Marque collective	Certification de Conformité Produit	Agriculture Biologique	Certification environnementale
Garantie	Un visuel à définir	Des règles établies et un visuel le cas échéant	Conformité à des caractéristiques prés établis	Conformité à un mode de production respectueux de l'environnement	Démarche de gestion globale d'une exploitation
Visuel de reconnaissance	A définir par l'opérateur	A définir par le collectif			Aucun
Typologie du demandeur	Individuel	Collectif	Individuel ou collectif	Individuel	Individuel
Portée du message « Biophyto »	L'absence de règles pré établies ne permet pas de garantir un produit « Biophyto »	Le produit « Biophyto » est décliné en règles qui sont à respecter, seul le message « Biophyto » est communiqué	L'une des caractéristiques peut être l'agro-écologie, i.e. « Biophyto »	Aucune car la communication porte sur un mode de production respectueux de l'environnement	Aucune car la communication porte sur une gestion de l'exploitation
Atouts	Démarche rapide et peu couteuse	Démarche rapide et peu couteuse	Démarche rapide Possibilité de communiquer sur d'autres caractéristiques	Démarche rapide Très forte notoriété	Démarche rapide
Limites	Pas de garanties sur le message « Biophyto » Démarche indivuelle Peu de reconnaissance par le marché d'où un effort conséquent sur la communication	Peu de reconnaissance par le marché d'où un effort conséquent sur la communication	Peu de reconnaissance par le marché d'où un effort conséquent sur la communication	Les pratiques culturelles vont au-delà d'une mangue sans insecticide	Les pratiques culturelles vont au-delà d'une mangue sans insecticide
Voie de commercialisation potentielle	Toutes les voies de commercialisation	Toutes les voies de commercialisation	E-commerce Export Haut de Gamme Export Local G.M.S.	Toutes les voies de commercialisation	Local G.M.S. Local Restauration collective