

Raisin de table en Égypte 2026

Taille du marché, segmentation, paysage concurrentiel et perspectives

2021–2031

Avancer ensemble



Nous avons tous entendu, à un moment ou à un autre, cette phrase d’ *Alice au pays des merveilles* : « Il faut courir aussi vite que possible pour rester au même endroit. Si vous voulez aller ailleurs, vous devez courir au moins deux fois plus vite. » Bien que cette citation soit devenue un cliché, notre monde évolue à une vitesse extraordinaire. Pourtant, à mon sens, il importe non seulement de courir vite, mais — surtout — de savoir où l’on va.

Nous nous voyons comme le navigateur, prêt à indiquer le bon cap au moment opportun. En fournissant des informations actuelles et disponibles à temps pour les décisions importantes, nous cherchons à protéger nos clients des faux pas et à les aider à trouver de nouvelles opportunités.

Il nous tient à cœur que vous soyez satisfait du travail que nous avons accompli. Si vous avez des questions sur ce rapport, nous serons heureux d’y répondre.

ANDREY SHEVCHENKO, Associé gérant

© shev.io — Tous droits réservés.

Clause de non-responsabilité

Ce rapport a été préparé par shev.io à des fins exclusivement informatives. shev.io ne garantit pas l’exactitude et l’exhaustivité de toutes les informations contenues dans le rapport, les données de certaines sources ayant pu être altérées involontairement ou délibérément. Les informations présentées dans ce rapport ne doivent pas être interprétées, directement ou indirectement, comme contenant des recommandations concernant de futures actions commerciales. Toutes les opinions et estimations contenues dans ce rapport reflètent le jugement des auteurs à la date de publication et peuvent être modifiées sans préavis.

shev.io décline toute responsabilité pour toute perte ou tout dommage résultant de l’utilisation par un tiers des informations contenues dans ce rapport, y compris les opinions ou conclusions publiées, ainsi que pour les conséquences dues au caractère incomplet des informations présentées. Les informations présentées dans ce rapport proviennent de sources ouvertes. Des informations complémentaires peuvent être fournies sur demande.

Ce document, ou toute partie de celui-ci, ne peut être distribué sans l’autorisation écrite de shev.io, ni reproduit par quelque moyen que ce soit.

Conditions d’utilisation

Ce rapport est fourni à l’utilisateur dans le cadre d’une **licence non exclusive, non transférable et limitée**, exclusivement pour un usage interne conforme aux fins pour lesquelles le rapport a été légalement acquis.

L’utilisateur **ne peut pas**, en tout ou en partie, transférer, vendre, offrir, publier ou distribuer de toute autre manière le rapport à des tiers, ni le transmettre à d’autres personnes morales, organisations partenaires ou équipes externes (y compris les sociétés affiliées). Il est interdit de mettre le rapport (ou des extraits de celui-ci) à la disposition du public (sites web, réseaux sociaux, messageries, services de partage de fichiers, stockage en ligne avec lien ouvert) ou d’en fournir l’accès par l’intermédiaire de services tiers lorsque cela permet à des tiers de consulter les documents.

Si le rapport est acheté par une **entreprise**, son utilisation est autorisée **uniquement aux salariés de cette entreprise** pour des tâches internes. Il est interdit de transmettre le rapport à des prestataires, consultants, indépendants, agences et à toute partie externe.

Tous les droits exclusifs sur le rapport — y compris sa structure, ses textes, sa sélection de données, ses visualisations, ses tableaux, ses graphiques et ses éléments de conception — appartiennent au titulaire des droits (shev.io) ou sont exploités sur une base légale. L’utilisateur reçoit le droit d’utiliser le rapport uniquement dans le cadre des présentes conditions.

Sans le consentement écrit de shev.io, il est interdit de créer des produits dérivés à partir du rapport, de l’utiliser dans un produit ou service distribué commercialement, ou de supprimer ou modifier les mentions de droits d’auteur.

L’utilisation de **courtes citations** et d’extraits est autorisée **uniquement dans la documentation interne** (notes internes, rapports, présentations, correspondance professionnelle), à condition de préserver le sens et le contexte et de citer la source : *shev.io*. Toute publication ou utilisation des documents dans des espaces accessibles à des tiers est autorisée uniquement avec le consentement écrit préalable de shev.io.

© shev.io — Tous droits réservés.

Le marché en bref

Cet extrait présente la **forme et le niveau de détail** du rapport : un véritable contenu rédactionnel dont les chiffres et tableaux détaillés sont masqués par « XXX ». Lorsque vous commandez le rapport, chaque chiffre est finalisé et vérifié pour votre exemplaire, et le rapport complet vous est livré sous 24–72 heures.

Indicateur	Valeur
Taille du marché (2025)	milliards 1.2 USD
Prévisions (2031)	milliards 1.8 USD
CAGR (2021–2031)	6.5%
Période d’étude	2021–2031
Région la plus importante	Beheira · 40%
Région à la croissance la plus rapide	Minya · 8%
Concentration du marché	Modérée
Licence	Individuelle / Entreprise

Selon shev.io Research, le marché égyptien du raisin de table représente 1.200 milliard USD en 2025 et devrait atteindre 1.751 milliard USD en 2031, soit une croissance annuelle composée de XX%. Les ventes des conditionneurs exportateurs assurent XX% de sa valeur ; le commerce de gros intérieur, la distribution organisée et les ventes directes lui apportent une assise commerciale plus large. Pour se démarquer, les opérateurs doivent de plus en plus conjuguer précocité des récoltes, variétés sans pépins, maîtrise des résidus et continuité de la chaîne du froid. L’étude examine la rentabilité de la production, la demande intérieure, les débouchés à l’exportation et les positions concurrentielles dans les principaux bassins viticoles du pays.

© shev.io — Tous droits réservés.

Table des matières

1 Introduction et définition du marché égyptien du raisin de table

1.1 Périmètre, exclusions et comptabilisation du chiffre d’affaires

1.2 Période étudiée, monnaie et périmètres géographiques

2 Méthode d’étude

2.1 Sources documentaires et définitions statistiques

2.2 Calcul du marché à partir des données détaillées et rapprochement avec les agrégats

2.3 Construction des prévisions et hypothèses des scénarios

2.4 État des enquêtes et programme de validation

3 Synthèse

3.1 Repères du marché et principaux résultats

3.2 Priorités de décision pour les acteurs du secteur

4 Dynamique du marché égyptien du raisin de table

4.1 Moteurs de croissance et effets indicatifs sur le taux annuel composé

4.2 Freins et risques commerciaux

4.3 Les cinq forces de Porter

4.4 Chaîne de valeur, périodes de récolte et rentabilité du rendement commercialisable

4.5 Réglementation, maîtrise des résidus et évolutions récentes

5 Taille et prévisions du marché égyptien du raisin de table

5.1 Valeur, volumes commercialisés et prix obtenus par année

5.2 Par groupe variétal

5.2.1 Raisins blancs sans pépins

5.2.2 Raisins rouges sans pépins

5.2.3 Raisins noirs sans pépins

5.2.4 Raisins de table à pépins

5.3 Par qualité commerciale

5.3.1 Qualité export

5.3.2 Haut de gamme intérieur

5.3.3 Qualité courante pour le marché intérieur

5.4 Par circuit de commercialisation

5.4.1 Ventes des conditionneurs exportateurs

5.4.2 Commerce de gros intérieur

5.4.3 Distribution organisée intérieure

5.4.4 Ventes directes en Égypte

5.5 Par format de conditionnement

5.5.1 Cartons de vrac

5.5.2 Barquettes de vente, ouvertes ou à couvercle articulé

© shev.io — Tous droits réservés.

5.5.3 Caisses réutilisables
5.5.4 Autres conditionnements pour le marché du frais
6 Prévisions régionales du marché égyptien du raisin de table
6.1 Beheira
6.2 Minya
6.3 Gizeh
6.4 Alexandrie
6.5 Autres gouvernorats d’Égypte
7 Analyse des pays destinataires du raisin de table égyptien
7.1 Royaume-Uni
7.2 Pays-Bas
7.3 Allemagne
7.4 Arabie saoudite
7.5 Émirats arabes unis
7.6 Autres débouchés à l’exportation
8 Concurrence sur le marché égyptien du raisin de table
8.1 Parts de marché et comparaison des positions concurrentielles
8.2 Profils des entreprises
8.2.1 PICO Modern Agriculture
8.2.2 Magrabi Agriculture
8.2.3 Daltex
8.2.4 AgroEgypt
8.2.5 Belco
8.2.6 Blue Nile
8.2.7 Egyptian Growers Organization
8.2.8 Fruit Link
8.2.9 Green Tiba
8.2.10 Al Dahra
9 Perspectives et possibilités de développement du marché égyptien du raisin de table
9.1 Scénarios central, favorable et défavorable
9.2 Priorités d’investissement et suivi des risques commerciaux

© shev.io — Tous droits réservés.

Liste des tableaux

Tableau 1. Principaux indicateurs du marché égyptien du raisin de table et hypothèses de prévision

Tableau 2. Produits couverts, chiffre d’affaires retenu et règles d’élimination des doubles comptes

Tableau 3. Grille de décision pour les producteurs, conditionneurs, exportateurs et investisseurs

Tableau 4. Hiérarchie des sources, définitions du marché et couverture statistique

Tableau 5. Hypothèses de chiffrage, contrôles de cohérence et état d’avancement des enquêtes

Tableau 6. Effets des moteurs et des freins selon la zone géographique et l’horizon temporel

Tableau 7. Cinq forces de Porter et rapports de force dans les négociations commerciales

Tableau 8. Obligations réglementaires en Égypte et sur les marchés destinataires : calendrier d’application

Tableau 9. Valeur du marché, volumes commercialisés et prix obtenus par année en Égypte, 2021–2031

Tableau 10. Valeur, volumes et parts de marché du raisin de table par groupe variétal, 2021–2031

Tableau 11. Valeur, volumes et parts de marché du raisin de table par qualité commerciale, 2021–2031

Tableau 12. Valeur, volumes et parts de marché du raisin de table par circuit de commercialisation, 2021–2031

Tableau 13. Valeur, volumes et parts de marché du raisin de table par format de conditionnement, 2021–2031

Tableau 14. Beheira : prévisions de valeur, de volumes et de prix obtenus pour le raisin de table, 2021–2031

Tableau 15. Minya : prévisions de valeur, de volumes et de prix obtenus pour le raisin de table, 2021–2031

Tableau 16. Gizeh : prévisions de valeur, de volumes et de prix obtenus pour le raisin de table, 2021–2031

Tableau 17. Alexandrie : prévisions de valeur, de volumes et de prix obtenus pour le raisin de table, 2021–2031

Tableau 18. Autres gouvernorats d’Égypte : prévisions de valeur, de volumes et de prix obtenus pour le raisin de table, 2021–2031

Tableau 19. Beheira : profil commercial, valeur et volumes par pays destinataire

Tableau 20. Minya : profil commercial, valeur et volumes par pays destinataire

Tableau 21. Gizeh : profil commercial, valeur et volumes par pays destinataire

Tableau 22. Alexandrie : profil commercial, valeur et volumes par pays destinataire

Tableau 23. Autres gouvernorats d’Égypte : profil commercial, valeur et volumes par pays destinataire

Tableau 24. Exportations de raisins frais par pays : volumes, valeur douanière et valeur unitaire, HS 080610

Tableau 25. Recettes nettes, logistique, modalités de paiement et cahiers des charges par pays destinataire

Tableau 26. Comparaison des parts de marché, des modèles d’approvisionnement et des atouts concurrentiels

Tableau 27. PICO Modern Agriculture : profil de l’entreprise et stratégie dans le raisin de table

Tableau 28. Magrabi Agriculture : profil de l’entreprise et stratégie dans le raisin de table

© shev.io — Tous droits réservés.

Tableau 29. Daltex : profil de l’entreprise et stratégie dans le raisin de table

Tableau 30. AgroEgypt : profil de l’entreprise et stratégie dans le raisin de table

Tableau 31. Belco : profil de l’entreprise et stratégie dans le raisin de table

Tableau 32. Blue Nile : profil de l’entreprise et stratégie dans le raisin de table

Tableau 33. Egyptian Growers Organization : profil de l’entreprise et stratégie dans le raisin de table

Tableau 34. Fruit Link : profil de l’entreprise et stratégie dans le raisin de table

Tableau 35. Green Tiba : profil de l’entreprise et stratégie dans le raisin de table

Tableau 36. Al Dahra : profil de l’entreprise et stratégie dans le raisin de table égyptien

Tableau 37. Hypothèses des scénarios, taux de croissance annuels composés et valeurs du marché

Tableau 38. Grille des possibilités d’investissement par région, capacité opérationnelle et besoin client

Tableau 39. Indicateurs de risque commercial et fréquence de suivi recommandée

Tableau 40. Market value by year, USD bn

Tableau 41. Year-over-year value change

Tableau 42. Drivers — impact on forecast

Tableau 43. Restraints — impact on forecast

Tableau 44. Value by par groupe variétal, USD bn

Tableau 45. Value by par qualité commerciale, USD bn

Tableau 46. Value by par circuit de commercialisation, USD bn

Tableau 47. Value by par format de conditionnement, USD bn

Tableau 48. Value by par bassin de production, USD bn

Tableau 49. Market value by region, USD bn

Tableau 50. Market value by leading country, USD bn

Tableau 51. Leading companies

© shev.io — Tous droits réservés.

Liste des figures

Figure 1. Valeur du marché égyptien du raisin de table par circuit de commercialisation, 2025

Figure 2. Valeur de référence et scénarios d’évolution du marché égyptien du raisin de table

Figure 3. Composition de la valeur de référence : ventes intérieures et ventes des conditionneurs exportateurs

Figure 4. Effets indicatifs des moteurs du marché sur la croissance annuelle composée

Figure 5. Effets indicatifs des freins du marché sur la croissance annuelle composée

Figure 6. Évolution et prévisions de valeur du marché égyptien du raisin de table, 2021–2031

Figure 7. Répartition de la valeur du marché par groupe variétal, 2025

Figure 8. Répartition de la valeur du marché par qualité commerciale, 2025

Figure 9. Répartition de la valeur du marché par circuit de commercialisation, 2025

Figure 10. Répartition de la valeur du marché par format de conditionnement, 2025

Figure 11. Répartition de la valeur du marché par bassin de production, 2025

Figure 12. Croissance annuelle composée du marché par bassin de production, 2025–2031

Figure 13. Comparaison de la valeur des marchés régionaux en 2025 et 2031

Figure 14. Volumes de raisins frais exportés par l’Égypte selon le pays destinataire

Figure 15. Comparaison des recettes nettes par destination pour des programmes d’exportation représentatifs

Figure 16. Parts de chiffre d’affaires des entreprises et des autres fournisseurs sur le marché égyptien, 2025

Figure 17. Capacités de conditionnement du raisin de table des entreprises étudiées : données publiées et estimations

Figure 18. Marché égyptien du raisin de table : scénarios central, favorable et défavorable à 2031

Figure 19. Sensibilité du chiffre d’affaires à la part commercialisable, aux prix obtenus et aux volumes vendus

Figure 20. Value share by par groupe variétal, 2025

Figure 21. Value share by par circuit de commercialisation, 2025

Figure 22. Growth rate by region, 2025-2031

© shev.io — Tous droits réservés.

Executive summary

Selon shev.io Research, le marché égyptien du raisin de table représente 1.200 milliard USD en 2025 et devrait atteindre 1.751 milliard USD en 2031, soit une croissance annuelle composée de XX%. Les ventes des conditionneurs exportateurs assurent XX% de sa valeur ; le commerce de gros intérieur, la distribution organisée et les ventes directes lui apportent une assise commerciale plus large. Pour se démarquer, les opérateurs doivent de plus en plus conjuguer précocité des récoltes, variétés sans pépins, maîtrise des résidus et continuité de la chaîne du froid. L’étude examine la rentabilité de la production, la demande intérieure, les débouchés à l’exportation et les positions concurrentielles dans les principaux bassins viticoles du pays.

Indicateur	Valeur
Market size 2025	XXX
Forecast 2031	XXX
CAGR	XXX
Largest region	XXX
Fastest region	XXX

Key findings

- D’après shev.io Research, la valeur du marché égyptien du raisin de table passe de 1.200 milliard USD en 2025 à 1.751 milliard USD en 2031, soit une croissance annuelle composée de XX%.
- shev.io Research évalue les volumes de raisin de table frais commercialisés en 2025 à XXX de tonnes, pour un prix moyen de première vente, calculé sur une base homogène, de 800 USD par tonne.
- Les raisins blancs sans pépins concentrent XX% de la valeur du marché, devant les rouges sans pépins à XX%, selon shev.io Research.
- En 2025, les conditionneurs exportateurs commercialisent XXX tonnes de raisin de table frais et génèrent XX% de la valeur du marché, selon shev.io Research.
- Les débouchés intérieurs représentent XX% de la valeur et XXX de tonnes de fruits frais commercialisés en 2025, d’après shev.io Research.
- Beheira assure XX% de la valeur nationale. Minya affiche la progression régionale la plus rapide, avec une croissance annuelle composée de XX%, selon shev.io Research.
- Selon shev.io Research, les fruits conformes aux exigences de l’exportation représentent XX% de la valeur, contre XX% pour les ventes à l’exportation : une partie de ces fruits trouve en effet preneur en Égypte.
- Depuis janvier 2025, le règlement délégué de l’UE 2023/2429 encadre la commercialisation des fruits et légumes frais, avec des dispositions propres au raisin de table.

© shev.io — Tous droits réservés.

Market size and forecast

Market value by year, USD bn

Indicator	2026	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value, USD bn	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Market volume	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Production	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Imports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Exports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Apparent consumption	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Year-over-year value change

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Production	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Imports	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Exports	X%	X%	X%	X%	X%	X%

Source: XXX

© shev.io — Tous droits réservés.

Raisin de table en Égypte : tendances et moteurs de croissance

L’économie du raisin de table égyptien se joue à la rencontre du cycle du vignoble et d’une période de vente courte. Le tonnage récolté ne se transforme en chiffre d’affaires qu’une fois les fruits triés, refroidis et orientés vers un acheteur adapté. Le choix variétal, la maîtrise de la maturité et l’efficacité du conditionnement pèsent donc sur la valeur du marché aussi directement que les superficies ou les rendements.

Les débouchés intérieurs et extérieurs fonctionnent ensemble dans l’affectation des récoltes. Lorsque l’exportation rémunère bien, elle attire les fruits conformes ; le haut de gamme intérieur et le commerce de gros absorbent d’autres qualités et répondent à d’autres rythmes de livraison. Une analyse pertinente suit ainsi les fruits selon leur qualité réelle et le circuit de première vente effectivement emprunté, sans assimiler les intentions d’exporter à des revenus d’exportation acquis.

Le change, le financement et les exigences réglementaires déterminent en partie quels producteurs peuvent tenir leurs engagements. Les recettes en devises peuvent financer des investissements, mais le coût des intrants importés et le besoin saisonnier de trésorerie exercent une pression inverse. La prévision relie ces conditions d’exploitation aux volumes vendables, aux recettes nettes par destination et à la répartition des ventes, au lieu de prolonger la seule tendance de production.

Growth drivers

Accès précoce aux marchés d’exportation

L’Égypte tire une grande partie de son avantage commercial de la période de relais entre les arrivages de l’hémisphère Sud et les récoltes européennes. Les producteurs capables d’associer les bonnes variétés, une récolte bien positionnée et un conditionnement fiable peuvent obtenir des programmes d’achat rémunérateurs. La valeur créée tient donc autant au choix du moment de vente qu’à l’augmentation des tonnages récoltés.

Renouvellement des variétés sans pépins

Les enseignes affinent leurs achats selon le calibre des baies, leur texture, leur goût, leur durée de conservation et la régularité des lots. Renouveler le vignoble peut améliorer les prix obtenus et fidéliser les clients, à condition que les résultats agronomiques permettent de tenir le cahier des charges annoncé. L’emploi de matériel végétal sous licence impose aussi d’intégrer les redevances et les frais d’implantation au calcul de rentabilité.

Amélioration de la chaîne du froid et du rendement au conditionnement

Le prérefroidissement, la qualité des manipulations et la rigueur du travail en station permettent de classer une plus grande part de la récolte dans la catégorie commerciale visée. Pour les exportateurs intégrés, cela se traduit par moins de réclamations sur l’état des fruits et des livraisons plus fiables. Les producteurs

© shev.io — Tous droits réservés.

indépendants en bénéficient lorsque les stations prestataires assurent des contrôles crédibles et un classement transparent des lots.

Demande intérieure de fruits haut de gamme

La distribution organisée ouvre en Égypte des débouchés pour les raisins sans pépins de qualité régulière et les emballages prêts à la vente. Elle élargit les sources de revenus des producteurs dont les fruits dépassent les exigences habituelles du commerce de gros. Son développement permet également de mieux valoriser sur place les lots conformes à l’exportation lorsque les expéditions à l’étranger deviennent moins rentables.

Diversification des débouchés dans le Golfe

Les importateurs du Golfe constituent un débouché supplémentaire pour des offres différenciées par la variété, le conditionnement ou le niveau de service. En adaptant la qualité, l’emballage et la fréquence des livraisons à chaque client, les exportateurs peuvent mieux répartir leurs risques entre destinations. Les gains les plus solides reviennent aux opérateurs qui comparent les recettes nettes après logistique et réclamations, au-delà des seuls prix de vente bruts.

Conduite de précision du vignoble

Un meilleur calendrier d’irrigation, la maîtrise du feuillage et l’ajustement de la charge en fruits favorisent la qualité des baies et la régularité des récoltes. Ces pratiques prennent une importance particulière là où le manque d’eau et les fortes températures limitent les résultats commerciaux. Leur intérêt économique réside dans l’amélioration du rendement commercialisable et du respect des cahiers des charges, davantage que dans la seule hausse de la production biologique.

Restraints

Coût du respect des limites de résidus et des exigences des acheteurs

Aux règles des pays destinataires s’ajoutent les protocoles des clients, parfois plus exigeants dans leur mise en œuvre. Prélèvements, traçabilité, tenue des registres de traitements et mesures correctives représentent des charges récurrentes pour les producteurs et les conditionneurs. Un lot non conforme peut en outre compromettre l’ensemble d’un programme commercial, au-delà de l’expédition concernée.

Vulnérabilité à la chaleur et au manque d’eau

Les températures élevées et l’irrégularité de l’approvisionnement en eau peuvent perturber le développement et la coloration des baies, puis leur tenue après récolte. Les pertes économiques se manifestent par une moindre proportion de fruits conformes, une conservation plus courte et davantage de lots orientés vers des circuits moins rémunérateurs. L’exposition dépend de la localisation du vignoble, des variétés, des équipements d’irrigation et de la qualité de la conduite culturale.

Coût des intrants et financement de campagne

© shev.io — Tous droits réservés.

L’achat à l’étranger de matériel végétal, de composants d’emballage et d’équipements rend les producteurs sensibles aux variations de change et au coût du crédit. Les dépenses précèdent la récolte, tandis que les clients peuvent ne payer qu’après le conditionnement et l’expédition. Les petits opérateurs sont particulièrement exposés lorsque l’accès au crédit de campagne ne permet pas d’effectuer les travaux à temps ou d’investir dans la qualité.

Resserrement des créneaux de vente et concurrence par les prix

L’évolution des dates de récolte et l’élargissement des programmes d’approvisionnement peuvent faire coïncider l’offre d’autres origines avec la période de vente privilégiée de l’Égypte. Des arrivages concentrés pèsent sur les cours au comptant et dévalorisent les fruits sans acheteur engagé. Les exportateurs capables de changer de destination et disposant de relations commerciales récurrentes sont mieux armés pour préserver leurs marges.

© shev.io — Tous droits réservés.

Facteurs de croissance, freins et effets sur le taux de croissance annuel composé

Drivers — impact on forecast

Driver	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Accès précoce aux marchés d’exportation	XXX	XXX	XXX
Renouvellement des variétés sans pépins	XXX	XXX	XXX
Amélioration de la chaîne du froid et du rendement au conditionnement	XXX	XXX	XXX
Demande intérieure de fruits haut de gamme	XXX	XXX	XXX
Diversification des débouchés dans le Golfe	XXX	XXX	XXX
Conduite de précision du vignoble	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Restraints — impact on forecast

Restraint	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Coût du respect des limites de résidus et des exigences des acheteurs	XXX	XXX	XXX
Vulnérabilité à la chaleur et au manque d’eau	XXX	XXX	XXX
Coût des intrants et financement de campagne	XXX	XXX	XXX
Resserrement des créneaux de vente et concurrence par les prix	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

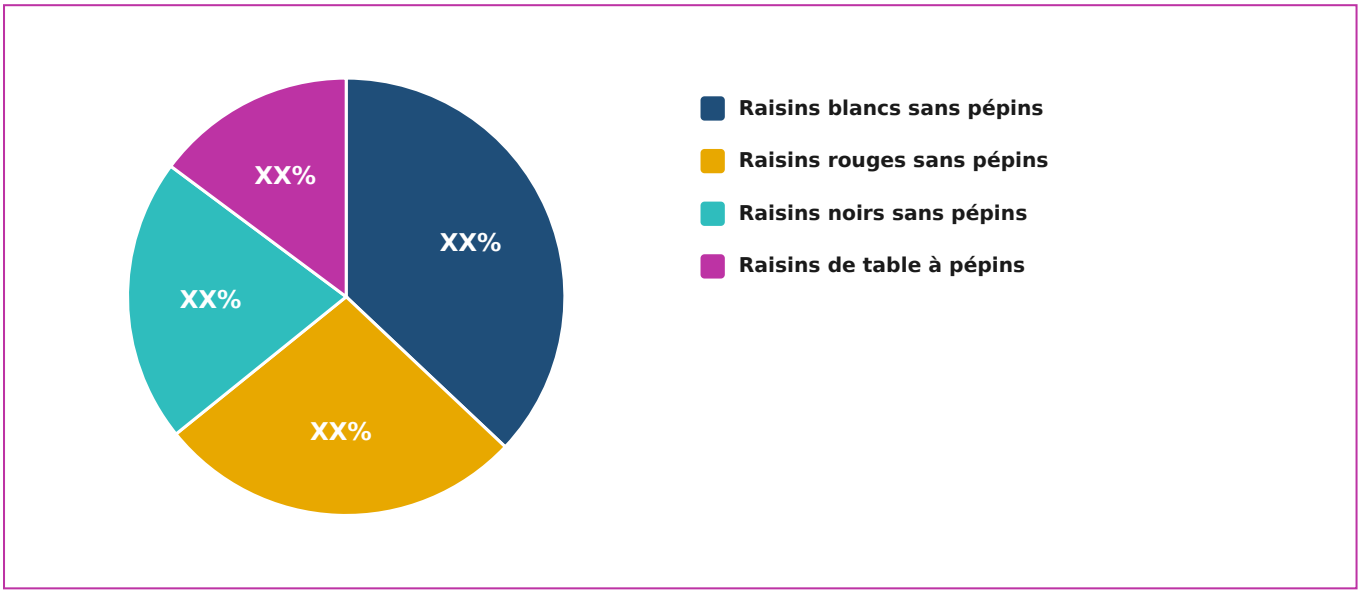
© shev.io — Tous droits réservés.

Répartition du marché par variété, qualité commerciale, circuit de vente et conditionnement

Par groupe variétal

Bien connus des acheteurs, les raisins blancs sans pépins trouvent largement leur place à l’exportation comme sur le marché intérieur. Les rouges sans pépins constituent une offre importante pour la distribution haut de gamme lorsque leur coloration, leur texture et leur régularité satisfont les cahiers des charges. Les noirs sans pépins permettent de diversifier les gammes, tandis que les variétés à pépins conservent des débouchés en Égypte. Dans le scénario central, les blancs sans pépins progressent le plus rapidement, portés par le renouvellement des vignobles et les programmes d’achat des clients.

Value share by par groupe variétal, 2025



Source: XXX

Value by par groupe variétal, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Raisins blancs sans pépins	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Raisins rouges sans pépins	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Raisins noirs sans pépins	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Raisins de table à pépins	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Par qualité commerciale

© shev.io — Tous droits réservés.

La qualité commerciale correspond aux caractéristiques constatées lors de la vente, quelle que soit la destination finale. Les fruits conformes aux exigences de l’exportation occupent la première place en valeur, car leur classement, leur état et leur conformité aux attentes des clients permettent des prix supérieurs. Le haut de gamme intérieur répond aux acheteurs qui recherchent une présentation régulière sans exiger l’intégralité des critères d’exportation. Les fruits de qualité export progressent le plus vite, grâce aux améliorations de la conduite du vignoble et du travail en station qui augmentent la part des lots conformes.

Value by par qualité commerciale, USD bn

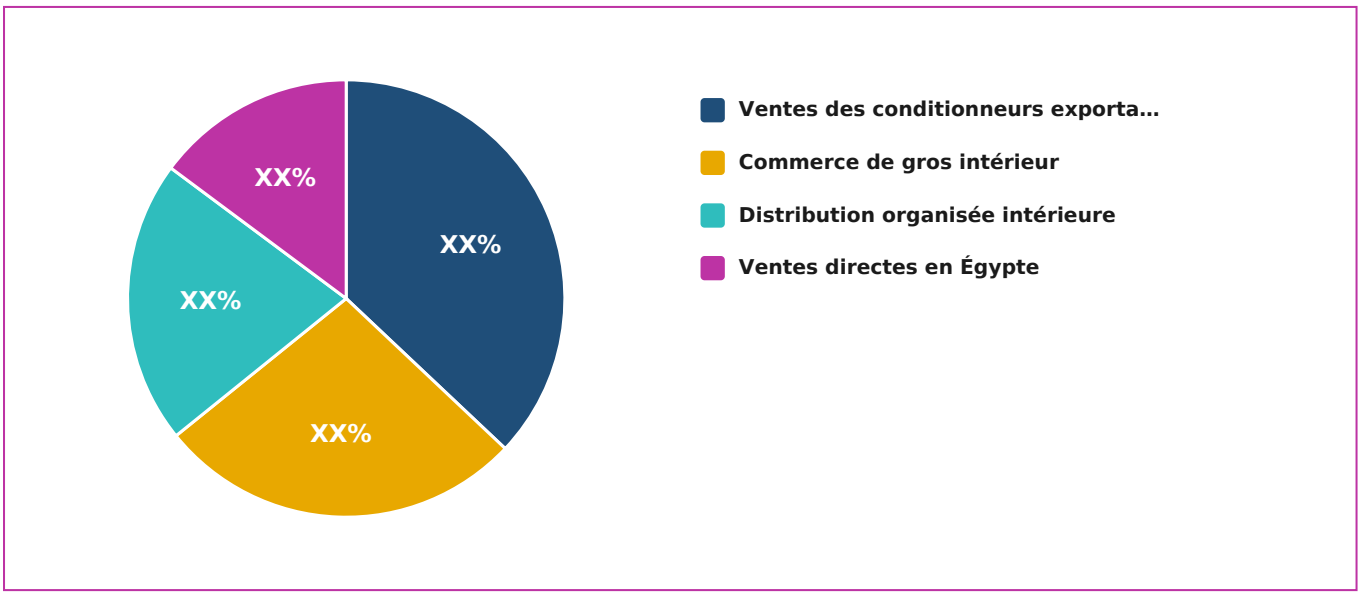
Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Qualité export	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Haut de gamme intérieur	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Qualité courante pour le marché intérieur	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Par circuit de commercialisation

Les conditionneurs exportateurs obtiennent des recettes unitaires plus élevées, tandis que le commerce de gros égyptien prend en charge un éventail plus large de variétés et de qualités. La distribution organisée intérieure favorise les raisins sans pépins réguliers et les conditionnements destinés au consommateur. Les ventes directes en Égypte regroupent les transactions avec les détaillants indépendants, la restauration et les consommateurs finaux, sans passage par les grossistes. La distribution organisée affiche la croissance la plus forte, à mesure que se structurent les achats et que les offres se différencient.

Value share by par circuit de commercialisation, 2025



Source: XXX

© shev.io — Tous droits réservés.

Value by par circuit de commercialisation, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Ventes des conditionneurs exportateurs	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Commerce de gros intérieur	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Distribution organisée intérieure	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Ventes directes en Égypte	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Par format de conditionnement

Les cartons de vrac approvisionnent les programmes d’exportation et les clients égyptiens qui assurent eux-mêmes la mise en rayon ou le reconditionnement. Les barquettes, ouvertes ou à couvercle articulé, permettent une meilleure valorisation lorsque les enseignes privilégient la commodité, la présentation et la traçabilité. Les caisses réutilisables restent importantes dans la distribution intérieure, dont les coûts de manutention diffèrent de ceux des formats export prêts à la vente. Les barquettes connaissent la progression la plus rapide, soutenues par l’essor de la distribution organisée et du conditionnement adapté à chaque client.

Value by par format de conditionnement, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Cartons de vrac	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Barquettes de vente, ouvertes ou à couvercle articulé	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Caisses réutilisables	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Autres conditionnements pour le marché du frais	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Par bassin de production

Le découpage régional repose sur la localisation des vignobles en Égypte, indépendamment des pays de destination. Beheira dispose d’un ensemble bien établi de producteurs et de stations de conditionnement. Minya affiche la croissance la plus rapide grâce à des périodes de commercialisation favorables et à l’ajout de capacités axées sur la qualité. Gizeh, Alexandrie et les autres gouvernorats répondent, dans des proportions différentes, à la demande intérieure et aux programmes d’exportation.

© shev.io — Tous droits réservés.

Value by par bassin de production, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Beheira	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Minya	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Gizeh	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Alexandrie	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Autres gouvernorats d’Égypte	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

© shev.io — Tous droits réservés.

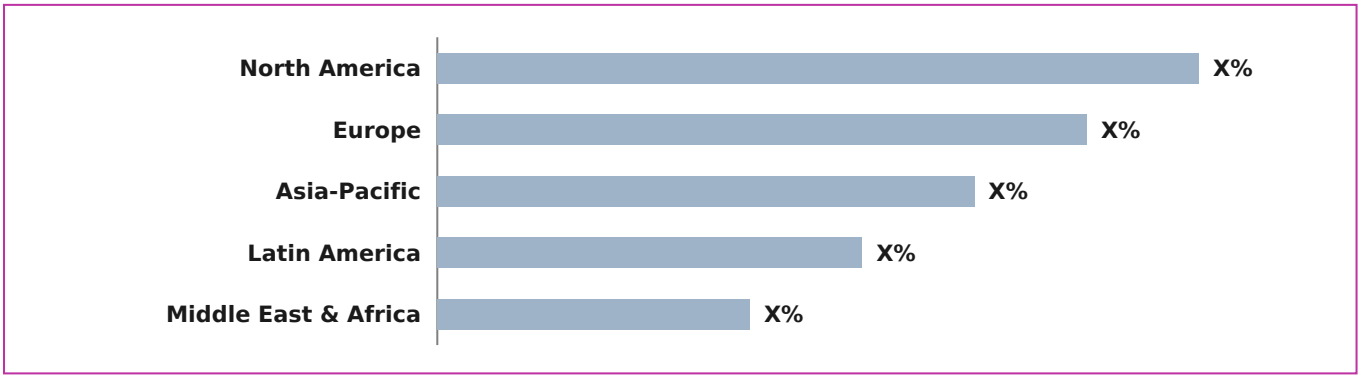
Bassins de production égyptiens et perspectives des pays clients

Beheira représente XX% de la valeur du marché égyptien du raisin de table en 2025. Ce poids s’explique par la concentration de vignobles, de stations de conditionnement et de compétences exportatrices dans l’ouest du Delta et sur les terres voisines mises en culture. L’étude rattache chaque exploitation à son gouvernorat administratif, y compris lorsqu’elle est commercialement associée à un bassin plus vaste : les périmètres de Beheira et d’Alexandrie ne se recoupent donc pas. Dans ce pôle déjà bien établi, l’intérêt d’un investissement dépend de plus en plus du renouvellement variétal, de l’efficacité du refroidissement et de la proportion de récolte effectivement vendable.

Avec XX% de la valeur de l’année de référence et une croissance annuelle composée de XX% jusqu’en 2031, Minya est le bassin de production le plus dynamique de l’étude. Son potentiel repose sur l’adéquation entre emplacement des vignobles, choix variétal et périodes de récolte rémunératrices, ainsi que sur le développement de capacités suffisantes après récolte. Gizeh contribue pour sa part à XX% de la valeur et bénéficie de la proximité de grands centres de consommation et de réseaux commerciaux établis. Ces régions sont analysées séparément : leurs calendriers de production, leurs contraintes logistiques et leur dépendance au marché intérieur entraînent des profils de revenus et de risques distincts.

Alexandrie représente XX% de la valeur du marché ; l’ensemble des autres gouvernorats en assure XX%. L’analyse des pays de destination est dissociée de celle des bassins de production. Le Royaume-Uni, les Pays-Bas et l’Allemagne remplissent des fonctions différentes dans les achats et la distribution, tandis que l’Arabie saoudite et les Émirats arabes unis offrent des débouchés complémentaires. Les entrées douanières aux Pays-Bas sont considérées comme des flux de première entrée et ne sont pas assimilées à une consommation finale néerlandaise. Cette distinction permet d’évaluer l’exposition commerciale sans confondre marchés de transit et demande finale.

Growth rate by region, 2025-2031



Source: XXX

© shev.io — Tous droits réservés.

Market value by region, USD bn

Region	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
North America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Europe	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Asia-Pacific	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Latin America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Middle East & Africa	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Market value by leading country, USD bn

Country	2025	2031	Share 2025	CAGR
United States	XXX	XXX	XXX	XXX
Germany	XXX	XXX	XXX	XXX
United Kingdom	XXX	XXX	XXX	XXX
Belgium	XXX	XXX	XXX	XXX
Netherlands	XXX	XXX	XXX	XXX
Japan	XXX	XXX	XXX	XXX
China	XXX	XXX	XXX	XXX
Mexico	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

© shev.io — Tous droits réservés.

Concurrence et parts de marché des entreprises du raisin de table en Égypte

À l’échelle de l’ensemble des producteurs intégrés, conditionneurs et fournisseurs indépendants, la concentration du marché reste modérée. PICO Modern Agriculture, Magrabi Agriculture, Daltex et les autres exportateurs établis se différencient par leurs vignobles, leur accès aux variétés, la qualité d’exécution en station et leurs relations avec les clients. Le commerce de gros intérieur demeure plus dispersé que les programmes d’exportation destinés aux enseignes. Les parts des entreprises sont calculées uniquement sur le chiffre d’affaires attribuable au raisin de table égyptien dans le périmètre de l’étude, à l’exclusion des autres cultures et de la revente en aval.

L’avantage concurrentiel dépend de plus en plus de la maîtrise de la qualité vendue : variété adaptée, maturité régulière à la récolte, refroidissement rapide et documentation fiable. Les entreprises qui produisent et conditionnent elles-mêmes peuvent coordonner ces étapes ; les exportateurs spécialisés peuvent rivaliser grâce à leurs réseaux de producteurs et à une politique d’achat rigoureuse. L’analyse distingue les vignobles détenus, les approvisionnements sous contrat, les débits de conditionnement et l’utilisation réelle des installations pendant la campagne, car ces indicateurs renvoient à des capacités concurrentielles différentes.

L’examen des entreprises porte sur les investissements annoncés, les partenariats variétaux, l’accès aux marchés et le développement de la clientèle. Les acquisitions et les augmentations de capacité ne sont inscrites au registre des opérations que lorsqu’une entreprise ou une autre source primaire en fait état. Sur la période de prévision, les priorités concurrentielles sont le remplacement des variétés vieillissantes, une gestion plus rigoureuse du besoin en fonds de roulement et la création de débouchés intérieurs haut de gamme en complément de l’exportation.

© shev.io — Tous droits réservés.

Leading companies

Company	HQ	Est. revenue 2025	Market share 2025	YoY
PICO Modern Agriculture	XXX	XXX	XXX	XXX
Magrabi Agriculture	XXX	XXX	XXX	XXX
Daltex	XXX	XXX	XXX	XXX
AgroEgypt	XXX	XXX	XXX	XXX
Belco	XXX	XXX	XXX	XXX
Blue Nile	XXX	XXX	XXX	XXX
Egyptian Growers Organization	XXX	XXX	XXX	XXX
Fruit Link	XXX	XXX	XXX	XXX
Green Tiba	XXX	XXX	XXX	XXX
Al Dahra	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

© shev.io — Tous droits réservés.

Prévisions du marché et possibilités d’investissement

Le scénario central porte le marché égyptien du raisin de table à 1.751 milliard USD en 2031, contre 1.200 milliard USD en 2025. La progression résulte à la fois des volumes commercialisés, de la qualité effectivement vendable, de la répartition des ventes entre circuits et des prix obtenus en valeur nominale. Les résultats à l’exportation restent sensibles aux dates de récolte et aux recettes nettes selon la destination ; les circuits intérieurs représentent toutefois la majorité de la valeur de l’année de référence. Améliorer la valorisation des fruits sur ces deux débouchés permet de créer de la valeur sans faire reposer toute la croissance sur de nouvelles plantations.

Le scénario favorable aboutit à 1.904 milliard USD en 2031, avec une croissance annuelle composée de XX%. Il suppose une adoption plus rapide des variétés sans pépins, une meilleure proportion de fruits exportables et un accès élargi à la clientèle. Dans le scénario défavorable, le marché atteint 1.563 milliard USD, soit une croissance annuelle composée de XX%, sous l’effet de prix d’exportation moins rémunérateurs, de tensions de financement et de pertes de qualité plus fortes. Les scénarios partagent le même périmètre et la même valeur de départ, ce qui permet aux comités d’investissement de comparer directement leurs hypothèses d’exploitation.

Les possibilités les plus intéressantes associent une offre répondant à un besoin client précis et des progrès opérationnels mesurables. Elles concernent notamment la production précoce soutenue par des engagements d’achat, les services mutualisés de refroidissement et de conditionnement, les outils de traçabilité et les emballages prêts à la vente pour le marché intérieur. La rentabilité dépend de l’utilisation des équipements, de la rigueur des règlements et de la part des fruits effectivement classée dans les qualités visées. Des capacités dépourvues d’approvisionnements fiables ou de débouchés suffisants peuvent réduire les marges.

Opportunities

- Variétés sans pépins sous licence soutenues par des engagements d’achat
- Programmes de production à Minya ciblant les périodes de récolte les plus rémunératrices
- Services mutualisés de prérefroidissement et de conditionnement pour les producteurs indépendants
- Conditionnements prêts à la vente pour les supermarchés égyptiens et les clients du Golfe
- Services de traçabilité à l’exploitation et de surveillance des résidus
- Débouchés intérieurs haut de gamme pour les fruits répondant aux exigences de l’exportation
- Calendriers d’expédition ajustés à la demande et meilleure gestion des réclamations

> This preview shows the form and depth of the report. The full report contains every figure, segment- and country-level detail and full company profiles. On purchase all figures are finalised and verified, and the report is delivered within 24–72 hours.

© shev.io — Tous droits réservés.