



Conjoncture n°112 Avril 2018

LA CONJONCTURE AGRICOLE au 1er avril 2018

En mars, les campagnes 2017/2018 de salade d'hiver et de pommes se terminent dans le Sud-Est tandis que celle de tomates démarre. La saison se termine avec des niveaux de cours conformes ou supérieurs aux références quinquennales sur le marché intérieur en salade, alors que la tomate connaît une commercialisation difficile fin mars, par manque de demande, avant d'entrer en crise conjoncturelle. Sur le marché de la pomme, la mise en vente progressive des faibles stocks, notamment pour les variétés Golden et Gala, favorise le raffermissement des cours. Les premiers mois de commercialisation de la vendange 2017 affichent des résultats prometteurs, avec un succès des rosés à l'export qui ne se dément pas.

Salade d'hiver : fin de campagne

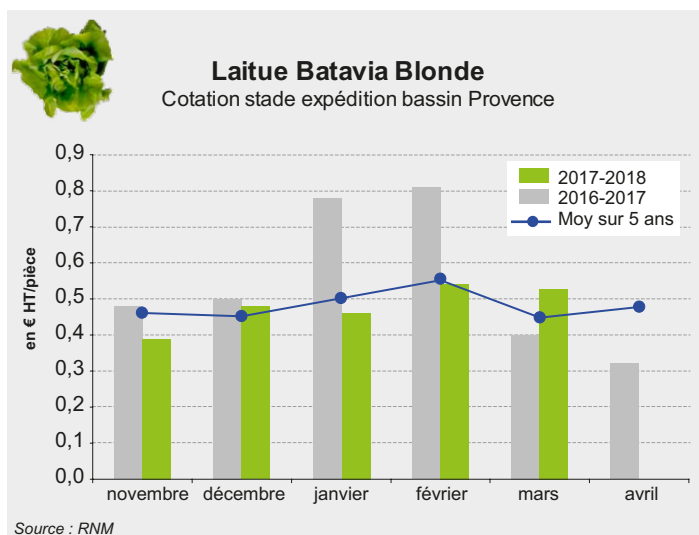
En mars, la campagne 2017/2018 de salade d'hiver se termine dans le Sud-Est. L'offre régionale diminue graduellement. La saison se termine avec des niveaux de cours conformes ou supérieurs aux références quinquennales sur le marché intérieur. Le marché intérieur se caractérise par une demande régulière et stable.

A l'export, la campagne est toujours difficile car la demande reste particulièrement attentive au prix. Une vive concurrence persiste avec l'Italie sur les marchés allemands et suisses. Si les flux de vente se maintiennent, ils se réalisent à des niveaux de cours bas.

La production de laitue de la campagne est estimée en repli de 5% sur des surfaces en baisse de 6%. Ce mouvement de baisse a cependant été atténué par la mise en place de nouvelles rotations en février. En effet, la vague de froid qui a couvert une grande partie de l'Europe en février a incité certains exploitants de la région à prolonger leur production d'une nouvelle rotation. En chicorée, le recul des surfaces est évalué à 2,7% alors que la production diminue de 4%. La scarole est davantage impactée par cette diminution.

Le bilan de campagne est mitigé. Si au niveau sanitaire et en termes de qualité du produit, la campagne est satisfaisante, les prix, sont quant à eux jugés décevants. La commercialisation à l'export vers les marchés habituellement rémunérateurs du nord de l'Europe, a été chahutée par une forte concurrence italienne. Pour sécuriser le revenu, de nombreuses exploitations se tournent désormais vers la contractualisation d'une partie de leur production auprès des GMS et de l'agro-alimentaire. On observe aussi un changement variétal pour répondre aux attentes des consommateurs (ex : développement du multi-feuilles).

En février, le marché s'améliore sur le marché intérieur. Dès le début du mois une partie des cueillettes se termine sans être complètement compensées par les rotations suivantes, ralenties par le froid. Par conséquent, la pression de l'offre s'atténue, les cours remontent et se stabilisent sur un marché français qui retrouve l'équilibre dès le milieu du mois.



En revanche, la gamme destinée à l'exportation subit encore des prix en deçà des coûts de production, conséquence de la vive concurrence avec l'Italie. Le marché ne voit son activité s'améliorer, en termes de flux, que quelques jours : au moment où les transports italiens sont gênés par la vague de froid qui sévit sur une grande partie de l'Europe,

En janvier, la salade se valorise bien au cours de la 1ère quinzaine du mois dans la continuité des fêtes de fin d'année. La situation se dégrade ensuite mi-janvier. La douceur des températures favorise alors le développement des salades et l'offre devient largement supérieure à la demande. Le marché se dégrade rapidement, les cours chutent.

Les cours sont bas également à l'export où la concurrence de l'Italie en particulier, bride les prix.

La conjoncture s'améliore les tous derniers jours du mois avec de nombreuses actions promotionnelles et une baisse des volumes disponibles, mais seulement sur la France.

Au niveau sanitaire, la campagne est satisfaisante à ce stade, entraînant une bonne qualité de production. En chicorées, le poids moyen en hausse d'environ 9% permet d'amortir la baisse de production (estimée à -3% par rapport à la campagne précédente).

Tomate : au seuil de la crise en fin de mois, par manque de consommation

La campagne de commercialisation 2018 de la tomate du Sud-Est a commencé début mars.

La première partie du mois se caractérise par un marché à l'équilibre : les cours se maintiennent grâce aux nombreuses actions promotionnelles mises en place par les grandes enseignes.

Les cours baissent ensuite régulièrement et s'écroulent en fin de mois du fait de la météo défavorable à la consommation. Pourtant, l'offre nationale est relativement faible, les imports limités, et le taux de présence des tomates françaises au détail est satisfaisant.

La production de l'Ouest de la France est particulièrement concernée par les méventes. Celle de PACA résiste un peu mieux, grâce à un positionnement sur des segments plus qualitatifs (tomates dites à goût).

Pomme : fin de campagne à cours élevés

Pour mémoire, la récolte de la pomme Golden régionale est estimée en forte baisse (-28 %) suite au gel du printemps 2017 qui a impacté les départements des Alpes-de-Haute-Provence et des Hautes-Alpes. Ainsi, la golden des Hautes-Alpes est en chute de 43 %, celle des Alpes-de-Haute-Provence est aussi fortement touchée avec une production en recul de 36 % (Golden et Granny).

En mars, l'activité est équilibrée, compte tenu des stocks qui s'amenuisent. La mise en marché progressive des faibles stocks, notamment pour les variétés Golden et Gala, favorise le raffermissement des cours.

A l'export, le marché européen reste demandeur avec des départs à destination de la Grande-Bretagne, plus généralement de l'Europe du Nord et de l'Espagne. A l'inverse, vers le Grand Export (maritime), les sorties se raréfient.

La campagne se termine et les dernières cotations pour la région sont établies le 11 mars.

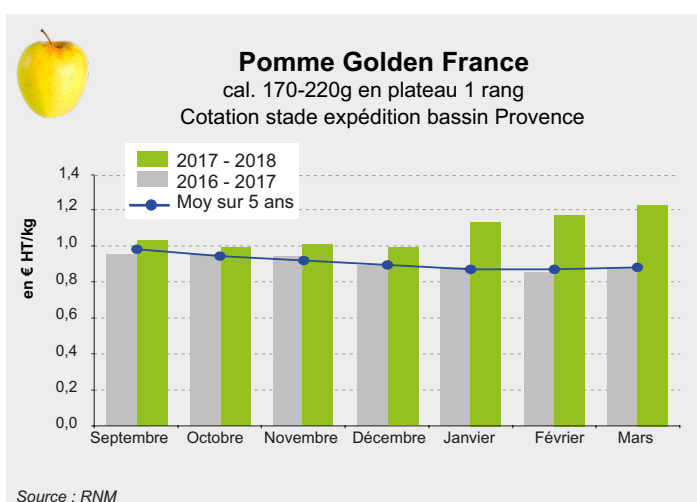
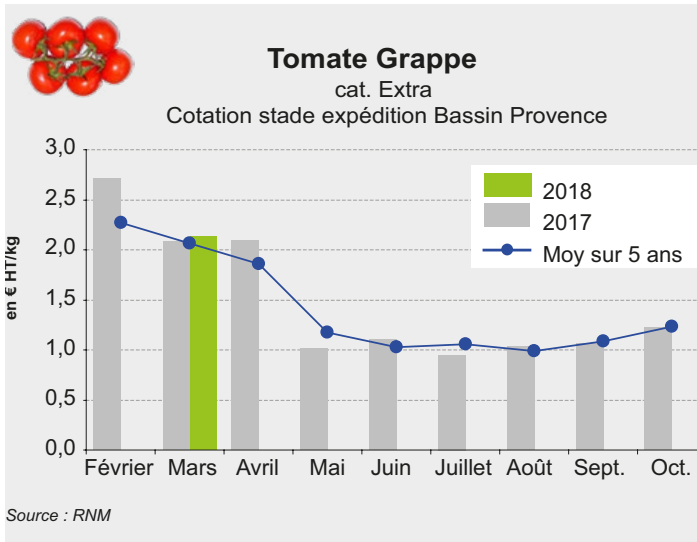
Cette campagne aura été marquée par la faiblesse des récoltes dans la région, et particulièrement par un niveau de production très déficitaire en Golden. Ce petit volume a permis notamment en 2ème partie de campagne d'orienter les prix à la hausse. Ainsi, les cours moyen des principales variétés de la région (Gala, Golden et Granny) sont nettement supérieurs à la campagne précédente ainsi qu'à la moyenne quinquennale (+25 % à +40 % selon les variétés).

En février, le marché de la pomme connaît une activité soutenue sur l'hexagone et sur le Nord de l'Europe. La demande est présente et la baisse de l'offre régionale permet une orientation des cours à la hausse. Les volumes de la nouvelle récolte de l'hémisphère Sud sont en outre peu présents.

A l'export, la parité euro/dollar demeure défavorable aux échanges maritimes vers le Moyen-orient et l'Asie du Sud-Est dont l'activité poursuit sa diminution. Les cours restent largement supérieurs à la dernière campagne et à la moyenne quinquennale (supérieurs de 36 % en Golden).

En janvier, les ventes restent soutenues et fluides tant sur le marché intérieur qu'à l'export (Europe du Nord), générant ainsi, un bon déstockage pour l'ensemble des variétés.

Sur le marché régional, l'offre réduite par manque de volumes, principalement en Golden et Gala, permet un raffermissement des prix. La demande intéressée devient même parfois difficile



à satisfaire, ce qui nécessite un étalement des commandes dans le temps.

Vers l'Angleterre, les sorties faibles jusque là, se développent en toute fin de mois avec des lots de qualité bénéficiant d'une revalorisation de leur prix. Vers le grand export maritime, les sorties sont plus mesurées en raison de la position défavorable de l'Euro face au dollar mais la demande accrue des pays européens vient compenser le recul des transactions maritimes. Les niveaux de prix pour cette période se trouvent nettement supérieurs à la campagne précédente ainsi qu'à la moyenne quinquennale (+20 % à +40 % selon les variétés).

En décembre, les ventes de pommes sont lentes mais régulières sur le marché intérieur, avec la mise en place de quelques promotions en grande distribution en début de mois. Rapidement l'activité se ralentit, hormis pour les variétés « clubs » (Pink Lady) à l'approche des fêtes de fin d'année. La pomme est peu consommée comme habituellement à cette période où elle se trouve vivement concurrencée par les produits exotiques (mangues, fruits de la passion, litchis...) et autres produits festifs (fruits secs et agrumes). Les prix restent pourtant fermes en Gala alors qu'un léger tassement s'effectue en Golden et Granny.

L'activité s'oriente davantage à l'export sur une base de prix stables. Pour faire face à une demande active, notamment en Gala gros calibres (170-220 g), quelques stations com-

mentent à puiser dans les stocks des chambres AC (Atmosphère Contrôlée) pour satisfaire les commandes.

En novembre, comme chaque année à cette période creuse de la campagne, les volumes de vente sont en recul sur les marchés français et européens. La consommation nationale est insuffisante face à une demande plutôt orientée sur les autres fruits de saison. Seule la variété club, Pink Lady, commercialisée depuis début novembre, bénéficie d'un meilleur écoulement avec une demande active.

Les cours restent cependant supérieurs au niveau de 2016 et à la moyenne quinquennale, soutenus par l'offre réduite de cette campagne, au plan national comme européen suite au gel d'avril.

En octobre, a gamme variétale s'étoffe sur toutes les régions avec les variétés Golden, Granny, Canada grise, Chanteclerc, Braeburn, et des variétés rouges. Sur le marché français, le commerce est au ralenti plus particulièrement en deuxième

période, avec les congés scolaires. Heureusement, le marché est plus actif vers les pays de l'UE comme l'Allemagne et la Belgique qui connaissent de fortes baisses de production.

En septembre, les ventes sont fluides sur les marchés aux plans national comme européen en raison du gel subi également par les régions et pays concurrents (Val-de-Loire, mais aussi Pologne, Allemagne, Italie, Belgique).

En Gala, les volumes sont présents, mais les fortes chaleurs estivales ont été préjudiciables aux calibres, à la coloration, et à la tenue. En Granny, la qualité au rendez-vous.

En août, la récolte de la pomme commence dans la région avec une dizaine de jours d'avance. Sa commercialisation débute dans des conditions fluides, compte-tenu des moindres volumes produits.

En avril, le gel touche fortement certains secteurs d'altitude, notamment alpins, et affecte particulièrement la Golden.

Stocks Pommes – Poires (Stocks en fin de mois en tonnes)

POMMES	Mars 2018	Moy 2015 à 2017 Mars	Évolution Mars 2018 / Fév. 2017	Évolution Mars/ moy. 2015 à 2017
GOLDEN	24 517	37 702	-45%	-35%
GRANNY SMITH	8 580	5 733	197%	50%
GALA	5 299	1 693	140%	213%
TOTAL POMMES	49 421	55 458	-20%	-11%
POIRES	Mars 2018	Moy 2015 à 2017 Mars	Évolution Mars 2018 / Fév. 2017	Évolution Mars/ moy. 2015 à 2017
POIRES D'ETE	0	5	-100 %	-100 %
TOTAL POIRES	3	27	-80 %	-89 %

Source : Agreste

BILANS DE CAMPAGNE

Viticulture : une production affectée par le gel de printemps et la sécheresse mais des prix toujours à la hausse



Une petite récolte

En 2017, la récolte viticole de la région Provence-Alpes Côte d'Azur s'établit à 3,6 millions d'hectolitre (hl), inférieure de 14 % à la moyenne quinquennale. Le gel de printemps ainsi que la sécheresse ont pesé sur la production.

Plusieurs vignobles ont été touchés en Provence par le gel de fin avril alors que la vigne avait déjà atteint un stade de maturité avancé. Les faibles rendements sont aussi la conséquence du déficit hydrique qui a impacté le vignoble durant cinq à six mois consécutifs. En 2017, le poids des grappes sur cépage Grenache a été l'un des plus faibles observés.

Dans les Bouches-du-Rhône, la récolte totale recule de 9 %. Les vendanges sont précoces : elles ont débuté avec 10 jours d'avance par rapport à 2016. La baisse de la production de vins AOP est estimée à 7 % comparée à 2016. Le pourtour de l'Étang-de-Berre a souffert de la coulure sur grenache (chute des fleurs ou des baies).

Dans le Var, les vendanges ont débuté avec 5 jours d'avance par rapport à 2016. La production est estimée en baisse de 14 %. La sécheresse et la canicule ont accéléré la véraison des grains et favorisé les petites baies. La production des AOP est en baisse de -9 %.

Le département du Vaucluse est le département le plus impacté par la sécheresse et par le gel sévère de printemps (avril). La production est estimée en baisse de -22 %. La production en AOP est en baisse de 16 %.

Le millésime 2017 est dans la ligne des millésimes qualitatifs. Les baies petites présentent un potentiel colorant important.

Un marché toujours dynamique

Sur les six premiers mois de campagne 2017-2018 (août 2017 à janvier 2018), les volumes commercialisés de vins en vrac IGP et sans IG poursuivent leur tendance haussière et leur prix enregistre une progression de 13 %. Ce dynamisme sur les premiers mois de campagne découle du déstockage des vins antérieurs à la nouvelle campagne 2017-2018.

Le prix des vins d'appellation est bien orienté en Côtes-du-Rhône régional (+9 %) soit 178 €/hl.

Le millésime 2017 des vins de Provence, commercialisé très tôt en ce début de campagne (l'essentiel du marché en termes de volumes a été fait), présente une très belle qualité.

En Côtes-de-Provence rosé, au même titre que pour les AOP Coteaux d'Aix-en-Provence et Coteaux Varois en Provence, les prix sont particulièrement fermes (+20 %).

Un franc succès à l'export

Les cours sont soutenus par le succès à l'international des

rosés notamment vers les États-Unis où 3,5 % des vins rosés consommés sont d'origine Provence. Une bouteille de rosé sur 10 vendue dans le monde est une Côtes-de-Provence et plus du quart de la production de vin de Provence rosé est exportée (26 %).

En 2017, les exportations de vins de PACA ont progressé en

valeur de 21 % par rapport à 2016 (+17 % entre 2016/2015) et de 80 % en valeur depuis 2013. Elles s'établissent à 600 millions d'euros. Les volumes exportés pour les trois AOC Rosé de Provence (Côtes-de-Provence, Coteaux d'Aix-en-Provence et Coteaux Varois) ont été multipliés par 4,5 en 15 ans et leur prix par 2,5 en 10 ans.

La production viticole 2017 en PACA

Estimations		Total AOP	Autres Vins	Total Vins
Bouches-du-Rhône	Surface (ha)	6 935	3 496	10 431
	Evolution N/N-1	1,9%	0,7%	1,5%
	Volume (hl)	326 436	268 257	594 693
	Evolution N/N-1	-6,8%	-11,3%	-8,7%
Var	Surface (ha)	21 965	6 007	27 972
	Evolution N/N-1	0,4%	-0,7%	0,1%
	Volume (hl)	984 673	279 111	1 263 784
	Evolution N/N-1	-9,3%	-27,4%	-14%
Vaucluse	Surface (ha)	35 406	10 901	46 307
	Evolution N/N-1	-1,4%	-2,3%	-1,6%
	Volume (hl)	1 297 451	418 209	1 715 660
	Evolution N/N-1	-16,2%	-36,8%	-22,3%
Région PACA	Surface (ha)	64 642	21 049	85 691
	Evolution N/N-1	-0,4%	-1,3%	-0,7%
	Volume (hl)	2 621 460	940 373	3 561 833
	Evolution N/N-1	-12,5%	-29,2%	-17,7%

Source : Agreste

Clémentine : la meilleure campagne de ces cinq dernières années

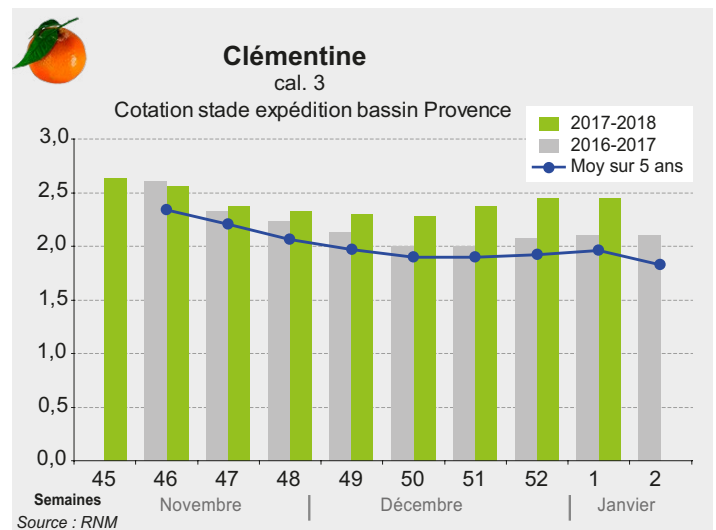
Avec une quinzaine de jours d'avance et des tonnages estimés en baisse de 20 %, « la belle orangée au cul vert » connaît une très belle saison. En termes de prix, 2017/2018 est la meilleure campagne de ces cinq dernières années. Les cours moyens sont supérieurs de 20 à 35 % à la moyenne quinquennale.

La campagne Clémentine de corse démarre au **milieu du mois d'octobre** avec la clémentine précoce « Cafin » suivie courant du mois de novembre par la Fine. Les fortes températures de l'été, associées à des nuits froides, ont accéléré la maturité des fruits. L'offre est estimée en baisse de 20 % suivant les secteurs géographiques.

En novembre, le marché de la clémentine connaît une bonne dynamique. La demande, supérieure à l'offre et les nombreuses mises-en-avant permettent de sortir des volumes importants sur des bases de prix très fermes. En milieu de mois, les intempéries qui touchent la Corse (pluie et vent violent) freinent la ramasse et l'acheminement des bateaux vers le continent. Mais cela n'a que très peu d'impact sur le commerce. Les ventes sont rapides et la campagne avance à grands pas. Cette activité soutenue est également ressentie vers les marchés de gros sur des bases de prix élevés.

Cette année, la faiblesse des volumes en Espagne (-20 % environ) est extrêmement favorable au commerce de la clémentine corse. Cette baisse fait suite aux fortes températures du mois de mai, mais également à une réduction des surfaces espagnoles.

Le mois de décembre est marqué par des flux de vente extrêmement importants. La campagne continue sa lancée sur un très bon rythme et sur l'ensemble des destinations. En deuxième



décade, les pluies qui se sont abattues sur l'île ont freiné brutalement la cueillette entraînant un retard dans la récolte. Le marché est tendu avec des négociants frileux qui ne reçoivent pas les quantités initialement prévues. La clémentine est attendue surtout avec l'approche des fêtes de Noël. En fin de mois, les centrales d'achat terminent leurs actions promotionnelles par manque de volume et la campagne s'achève rapidement dès la première semaine de janvier.

Les cours moyens sur la campagne sont supérieurs de 20 à 35 % à la moyenne quinquennale.

Plantes à parfum : l'irrigation a joué un rôle déterminant pour la récolte 2017 affectée par la sécheresse



En 2017, les lavandiculteurs sont préoccupés par le gel d'avril et par la persistance de la sécheresse sur les plateaux qui occasionne une forte mortalité des plants et des arrachages anticipés. La très faible pluviométrie et les températures élevées à partir de mi-mai ont en effet contribué à un assèchement remarquable des sols superficiels, qui approche les valeurs record de 2003 et 2006. Cet état des sols a perduré sur une grande partie de l'année. Dans les zones de production non équipées en système d'irrigation les rendements sont en conséquence en forte baisse. La forte baisse des rendements en lavande et lavandin est en partie compensée par l'augmentation des surfaces. Dans un marché globalement porteur, les surfaces de lavande et lavandin ne cessent de progresser : près de 2 % par an en moyenne annuelle depuis 2011 pour atteindre 15 600 ha en 2017. Les cours du lavandin sont stables, de 23 à 44 €/kg d'essence selon les variétés. À l'inverse, le marché de la lavande est plus difficile avec des cours hauts qui entraînent un report des opérateurs vers l'origine bulgare. Les surfaces en **lavandin** progressent de 16 % par rapport à la moyenne 2012-2016, s'établissant à 12 600 ha en PACA. La

récolte de lavandin est cependant en baisse de 2 % dans les Alpes-de-Haute-Provence et de 4 % dans le Vaucluse, du fait de la baisse des rendements.

Le marché des huiles essentielles pour le lavandin Grosso progresse de près de 5 %. Il représente 88% du tonnage produit en lavandin et la demande reste importante. Les cours des variétés Abrial (4% du tonnage) et Super (3 % du tonnage) restent stables respectivement à 34 € et 45 € le kg d'essence. Leurs cours avaient fortement augmenté en 2016.

La lavande est présente sur une superficie de 3 000 ha en région. Cette superficie progresse de 11 % par rapport à la moyenne 2012-2016. Au même titre que le lavandin, la récolte de lavande est estimée en baisse de 15 % dans les Alpes-de-Haute-Provence et de 3 % dans le Vaucluse.

Les marchés de la lavande profitent des mauvaises campagnes bulgares, elles aussi victimes du gel. Les cours restent bien orientés. Ceux de la lavande Clonale progressent de 25 %, alors que les cours de la lavande de Population baissent de 4 %, s'établissant à 120 €/kg. Ces derniers restent toutefois très élevés et entraînent un report des opérateurs vers l'origine bulgare.

Collecte de lait de vache en région Provence-Alpes-Côte d'Azur

	Année 2016	Année 2017	Évolution 2016/2017	Estimations au 05/04/18	février 2017	février 2018	Évolution 2018/2017
Lait collecté (L)	17 067 288	16 192 749	-5,1%		2 910 084	2 780 331	-4,5%
Taux MG moyen	40,29	40,25	-0,1%		40,63	40,64	0,0%
Taux MP moyen	33,29	33,21	-0,2%		33,310	33,36	0,1%
Prix moyen (pour 1000 L)	289,4	335,43	15,9%		333,01 €	343,84 €	3,2%

Source : Agreste

Définitions : Taux MG : taux de matière grasse en g/l Taux MP : taux de matière protéique en g/l

Commerce extérieur de produits agricoles - Région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Valeurs en millions €	Année 2017								Année 2016							
	Trimestre 1		Trimestre 2		Trimestre 3		Trimestre 4		Trimestre 1		Trimestre 2		Trimestre 3		Trimestre 4	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Animaux	2,5	5,7	5,2	7,9	2,5	6,5	2,8	5,8	3,6	5,7	4,1	6,6	2,9	5,8	3,3	4,9
Fruits	76,6	183,0	74,9	181,1	107,3	157,8	89,0	206,5	78,4	155,8	69,8	149,8	103,9	146,7	89,9	180,6
Grandes cultures	25,3	21,4	17,1	20,4	30,9	15,7	25,6	17,2	46,2	20,8	45,0	18,9	21,5	18,4	19,4	17,8
Huiles et graisses	23,5	48,7	24,5	61,2	20,0	36,3	32,4	39,0	23,9	62,8	23,4	58,3	24,8	62,8	20,7	52,8
Légumes	56,8	78,1	38,8	78,7	32,8	35,4	25,5	40,6	44,1	73,5	38,0	73,4	32,9	36,3	34,3	45,1
PAPAM*	352,8	136,7	358,0	133,0	328,8	119,2	334,9	118,1	298,6	124,8	332,5	130,0	310,5	126,2	296,9	115,7
Vins	151,6	3,2	178,8	4,1	139,6	4,1	137,3	4,2	119,5	3,7	144,1	3,4	120,4	3,3	122,6	4,3
Autres	7,9	30,7	7,6	32,6	5,1	27,5	2,3	32,7	6,6	28,2	5,4	29,7	4,2	22,8	2,3	27,9
Total	697,0	507,5	704,9	519,0	667,0	402,5	649,8	464,1	620,9	475,5	662,2	470,2	621,0	422,2	589,4	449,1

Source : Douanes

*PAPAM : Plantes à parfum, aromatiques et médicinales

Retrouvez tous les chiffres de la conjoncture en PACA

<http://draaf.paca.agriculture.gouv.fr/Conjoncture,307>



Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt
Service Régional de l'Information Statistique et Économique - (SRISE)
132 bd de Paris - CS 70059 - 13331 MARSEILLE CEDEX 03
Tél. : 04 13 59 36 00
Fax : 04 13 59 36 32
<http://draaf.paca.agriculture.gouv.fr/>
Courriel : srise.draaf-paca@agriculture.gouv.fr

Directeur régional : Patrice de LAURENS
Directrice de la publication : Nadine JOURDAN
Rédacteur en chef : Joachim TIMOTEO
Rédacteurs : Olivier LEGRAS, Stefano GUASCI, Stéphanie GUYON, Gilbert CHIRON, Frédéric CHIRON, Véronique BAUX, Muriel LEROUX, Régis LOISEAU
Composition : Nadine NIETO
Dépôt légal : à parution
ISSN : 1274-1132