



Conjoncture n°111 Mars 2018

LA CONJONCTURE AGRICOLE au 1er mars 2018

En février, les cours de la salade s'améliorent sur le marché intérieur grâce à la baisse de l'offre induite par le retour du froid. En revanche, la gamme destinée à l'exportation subit encore des prix très bas. Le marché de la pomme connaît quant à lui une activité soutenue sur l'hexagone et sur le Nord de l'Europe, soutenant des cours largement supérieurs à la dernière campagne et à la moyenne quinquennale.

Enfin, la campagne de commercialisation de la truffe se termine précocement à la mi-février. Elle se sera distinguée par une offre très basse, la plus basse depuis vingt ans.

Pomme : Un écoulement fluide sur le marché européen

La récolte de la pomme Golden régionale est estimée en forte baisse (-28 %) suite au gel de printemps qui a impacté les départements des Alpes-de-Haute-Provence et des Hautes-Alpes. La production régionale de pommes est estimée en baisse de 10 % par rapport à l'an passé.

La situation est très hétérogène selon les secteurs. Les départements alpins ont été durement touchés par le gel et la production en est fortement diminuée. Ainsi, la golden des Hautes-Alpes est en chute de 43 %. Toutes pommes confondues, le niveau de production de ce département est en baisse de près de 42 %. Le département des Alpes-de-Haute-Provence est aussi fortement touché avec une production en recul de 36 % (Golden et Granny). La Gala, les autres pommes et les autres départements sont moins affectés par le gel printanier.

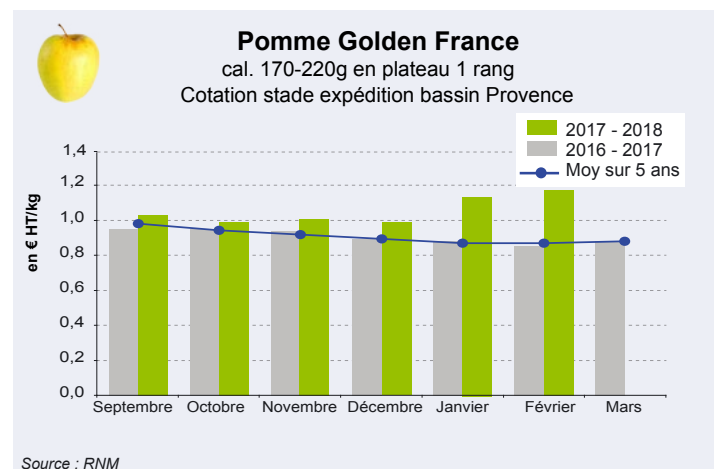
En février, le marché de la pomme connaît une activité soutenue sur l'hexagone et sur le Nord de l'Europe. La demande est présente et la baisse de l'offre régionale permet une orientation des cours à la hausse. Les volumes de la nouvelle récolte de l'hémisphère Sud sont en outre peu présents.

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 commencent 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 | Février 2018 | Moy 2015 à 2017 Février | Évolution Fév. 2018 / Fév. 2017 | Évolution Fév/ moy. 2015 à 2017 |
|---------------------|---------------|----------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| GOLDEN | 38 201 | 48 417 | -34 % | -21 % |
| GRANNY SMITH | 11 625 | 8 604 | 113 % | 35 % |
| GALA | 8 106 | 2 222 | 144 % | 265 % |
| TOTAL POMMES | 73 669 | 73 789 | -13 % | 0 % |
| POIRES | Février 2018 | Moy 2015 à 2017 Février | Évolution Fév. 2018 / Fév. 2017 | Évolution Fév/ moy. 2015 à 2017 |
| POIRES D'ETE | 0 | 5 | -100 % | -100 % |
| TOTAL POIRES | 143 | 173 | -9 % | -17 % |

Source : Agreste

Salade : Une vague de froid salvatrice sur le marché français, mais pas d'amélioration à l'export

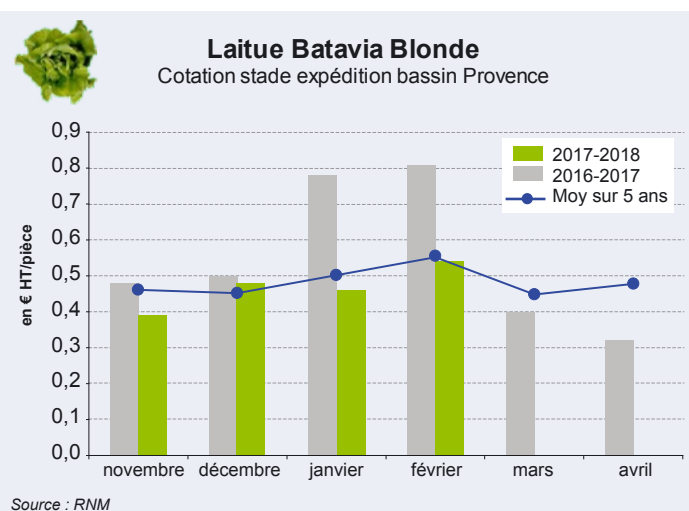
En février, le marché s'améliore sur le marché intérieur. Dès le début du mois une partie des cueillettes se termine sans être complètement compensées par les rotations suivantes, ralenties par le froid. Par conséquent, la pression de l'offre s'atténue, les cours remontent et se stabilisent sur un marché 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 1^{re} 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).

Truffe : une fin de campagne prématurée à la mi-février



La campagne de commercialisation se termine précocement à la **mi-février** pour la truffe du Sud-Est. Elle se sera distinguée par une offre très basse, conséquence d'un été caniculaire et d'une sécheresse estivale marquée : les truffières irriguées ont été affectées de manière significative et les truffières sauvages privées de toute récolte. Pour la première fois depuis très longtemps, les marchés du Sud-Ouest ont largement dépassé en quantité les marchés du Sud-Est qui connaissent leur plus petit tonnage des vingt dernières années. Ce mois de **janvier** se caractérise par une offre très faible, la plus faible de ces cinq dernières années (baisse de l'ordre de -60 % à -80 % par rapport à la moyenne quinquennale). Cette très faible offre, d'une truffe de bonne qualité, se répercute directement sur des prix, qui par voie de conséquence, sont très élevés pour la période (+67 % par rapport à la moyenne quinquennale).

La demande reste très réticente devant ces niveaux de prix. La concurrence de L'Espagne, malgré des conditions climatiques peu favorables, pèse désormais sur le marché et devient le principal fournisseur des conserveurs français. Le Sud-Ouest français garde toutefois dans son ensemble une offre correcte

qui est en passe de dépasser celle du Sud-Est en termes de tonnage.

La qualité est dans l'ensemble très correcte pendant tout le mois.

Le mois de **décembre** se caractérise par une offre historiquement basse : seulement 862 Kg au total présentés sur les marchés de production de Carpentras et de Richerenches, soit à peine 30 % du tonnage moyen quinquennal de ces deux marchés (2 930 Kg).

Les niveaux de prix montent très haut avant Noël, conséquence des faibles volumes, mais aussi d'une concurrence espagnole moins forte que prévue. En effet, l'Espagne souffre des mêmes conditions de sécheresse que la Provence. Après les dernières mises en place de Noël, les prix baissent rapidement même si la qualité reste très correcte pour cette période de l'année.

En **novembre**, la campagne de cotation débute le 17 à Carpentras et ouvre avec peu de produits disponibles. Les deux marchés qui suivent, un peu mieux achalandés, sont dynamiques et fluides, avec des cours élevés et en augmentation régulière. Ce début de campagne se caractérise donc par une offre très faible, sans doute la conséquence d'une pluviométrie quasi nulle durant l'été sur le Sud-Est, et par un cours élevé comparativement aux autres années à la même période.

BILANS DE CAMPAGNE

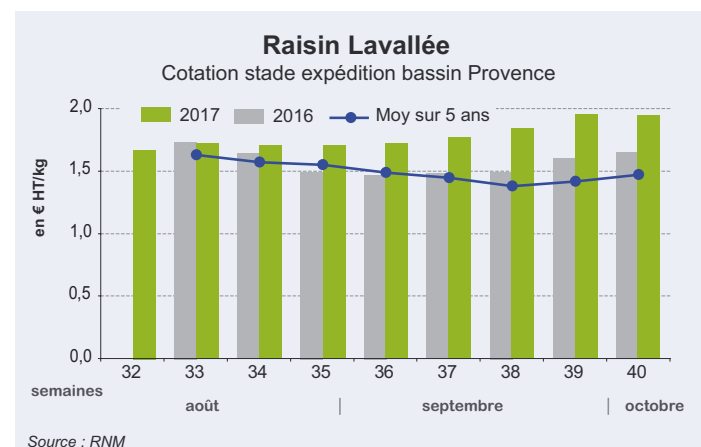
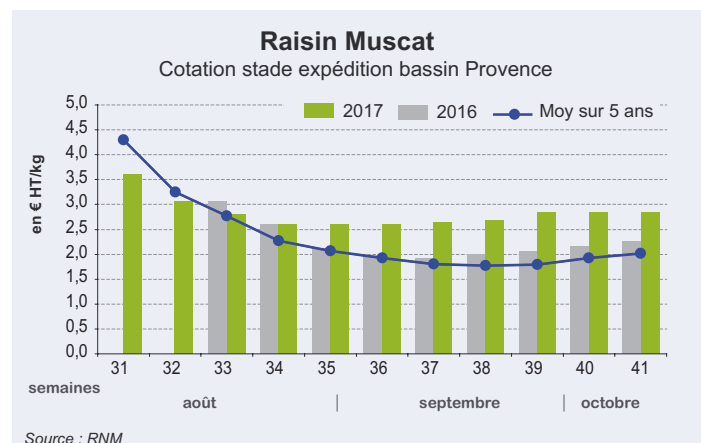
Malgré une météo de printemps désastreuse, le raisin tire son épingle du jeu



Dans le Sud-Est, la campagne raisin 2017 est d'un très bon cru. Les cours moyens sont supérieurs de l'ordre de 25 à 40 % à la moyenne quinquennale selon les variétés. En termes de prix, 2017 est la meilleure saison de ces cinq dernières années. Et pourtant, la campagne avait plutôt mal démarré. En effet, les gelées du mois d'avril ont causé des dégâts très importants. C'est en Vaucluse, dans la vallée du Calavon, entre les versants nord du Luberon et les Monts de Vaucluse que les vignes ont été le plus impactées. Avec un mois de mars chaud, la floraison était déjà bien avancée. Les pertes sont estimées entre 30 et 50 %, voire plus pour certaines parcelles.

La campagne raisin se met en place début **août** avec une dizaine de jours d'avance par rapport à l'année 2016. La demande manque de dynamisme, étant toujours positionnée sur les autres fruits d'été. Les quantités disponibles sont stables mais peu importantes. L'offre est composée nombreuses variétés : Prima, Cardinal, Muscat, Danlas, Lival et Lavallée. Dès le milieu du mois, les volumes progressent de façon continue et régulière et les ventes, soutenues par des mises en avant en GMS sont fluides pour l'ensemble des variétés. Seul le Danlas doit faire face à une forte présence en magasin du raisin blanc italien à bas prix. Dans la dernière décennie, les opérateurs débute la mise en longue conservation afin de réguler le marché. Le raisin frais est recherché et les cours sont très fermes, notamment en Muscat.

Le mois de **septembre** connaît une bonne dynamique. Les nombreuses actions promotionnelles en Muscat et en Lavallée entraînent de gros volumes de vente. Seul le commerce vers les marchés de gros est ralenti en raison des prix particulièrement élevés pour cette saison. La mise en longue conservation continue de manière régulière. Cette situation perdure quasiment tout le mois, et les cours s'orientent logiquement à la hausse. En Muscat, ils sont supérieurs de 30 % par rapport à 2016. C'est en grande partie dû au manque de raisins frais



durant cette campagne ; les volumes sont inférieurs de 30 à 40 % par rapport à ceux de l'année précédente (gel du printemps, froid). Il est à noter que les quantités en Muscat sont surtout représentées par des raisins de 2^e catégorie (grappilles, grapillons) qui, majoritaires cette année, permettent une bonne valorisation des catégories supérieures.

L'offre en raisin frais diminue nettement en **octobre** laissant la place au raisin de « longue conservation ». Les mises en avant permettent de sortir des quantités importantes que ce soit en Lavallée comme en Muscat (frais et frigo) sur de solides bases de prix (+20 % en Lavallée par rapport à 2016). Le marché est très bien orienté et les volumes en Lavallée « frigo » diminuent rapidement. Ce contexte très favorable perdure jusqu'en 3ème semaine du mois. Puis la tendance amorce un retournement avec un commerce qui tend à ralentir. Certains opérateurs peinent à vendre le Lavallée et sont alors contraints de revoir leurs prix à la baisse. En Muscat, la demande est moins présente mais les cours restent fermes.

Les volumes « frigo » se réduisent logiquement courant du mois de **novembre**. Les stations d'expédition sont sereines face à une demande stable en Muscat avec des cours qui se raffermissent régulièrement en particulier en catégorie extra. Les ventes de Lavallée sont plus lentes et les tentatives de hausses difficiles. En fin du mois, le commerce est très fluide notamment en Muscat. La fin de campagne est proche pour la majorité des négociants. Certains gardent de la marchandise afin de servir leurs clients pour les fêtes de Noël. Au bilan, sur l'ensemble de la campagne, les cours moyens sont supérieurs de l'ordre de 25 à 40 % à la moyenne quinquennale selon les variétés.

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

| | Année 2016 | Année 2017 | Évolution 2016/2017 | Estimations au 15/03/18 | janvier 2017 | janvier 2018 | Évolution 2018/2017 |
|--------------------------|------------|------------|---------------------|-------------------------|--------------|--------------|---------------------|
| Lait collecté (L) | 17 067 288 | 16 192 749 | -5,1% | Lait collecté (L) | 1 486 161 | 1 408 248 | -5,2% |
| Taux MG moyen | 40,29 | 40,25 | -0,1% | Taux MG moyen | 41,15 | 40,74 | -1,0% |
| Taux MP moyen | 33,29 | 33,21 | -0,2% | Taux MP moyen | 33,65 | 33,37 | -0,8% |
| Prix moyen (pour 1000 L) | 289,4 | 335,43 | 15,9% | Prix moyen (pour 1000L) | 336,72 € | 345,94 € | 2,7% |

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 | 157,5 | 89,0 | 205,9 | 78,4 | 155,8 | 69,8 | 149,8 | 103,9 | 146,7 | 89,0 | 179,9 |
| Grandes cultures | 25,3 | 21,4 | 17,1 | 20,4 | 30,8 | 15,7 | 25,6 | 17,2 | 46,2 | 20,8 | 45,0 | 18,9 | 21,5 | 18,4 | 19,3 | 17,5 |
| 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 | 78,2 | 38,7 | 78,7 | 32,9 | 35,4 | 25,2 | 40,6 | 44,1 | 73,5 | 38,0 | 73,4 | 32,9 | 36,3 | 34,3 | 45,0 |
| PAPAM* | 352,8 | 136,7 | 358,0 | 133,0 | 328,8 | 119,2 | 334,9 | 118,0 | 298,6 | 124,8 | 332,5 | 130,0 | 310,5 | 126,2 | 296,6 | 115,6 |
| 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 | 116,9 | 4,3 |
| Autres | 7,9 | 30,3 | 7,6 | 32,1 | 5,1 | 27,5 | 2,3 | 32,7 | 6,6 | 28,2 | 5,4 | 29,7 | 4,2 | 22,8 | 2,3 | 27,2 |
| Total | 697,0 | 507,2 | 704,8 | 518,5 | 667,0 | 402,2 | 649,5 | 463,4 | 620,9 | 475,5 | 662,2 | 470,2 | 621,0 | 422,2 | 582,5 | 447,3 |

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