

N°11 novembre 2017

## COURS À L'EXPÉDITION au DÉPART du SUD-EST Synthèse novembre 2017

### POMME



#### Une consommation timide

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. La concurrence avec les autres bassins de production freine l'activité. Seule la variété club, Pink Lady, commercialisée début novembre, bénéficie d'un meilleur écoulement avec une demande active. Pour les variétés plus classiques, le flux de ventes est plus lent mais régulier pour l'ensemble des opérateurs de la région hormis les engagements et les mises en avant dans la grande distribution.

Pour le grand export, les principales destinations pour ce mois de novembre sont le Moyen Orient et le Sud-Est asiatique avec les variétés Granny et Gala sur des niveaux de prix stables malgré le désavantage de la parité Dollar / Euro.

Soutenus par l'offre réduite de cette campagne (suite au gel d'avril), les cours restent supérieurs au niveau de 2016 et à la moyenne quinquennale.

	GOLDEN cal. 170-220g plateau 1 rang	Prix départ station, €/kg	
		GRANNY cal. 170-220g plateau 1 rang	GALA cal. 170-220g plateau 1 rang
<b>Novembre 2017</b>	1,01	1,05	1,10
Octobre 2017	0,99	1,09	1,07
Novembre 2016	0,94	0,93	0,97
<b>Moy. 5 ans</b>	<b>0,93</b>	<b>0,99</b>	<b>0,89</b>

## RAISIN



### Une bonne fin de campagne

Les volumes diminuent logiquement durant le mois de Novembre. Les stations d'expédition sont sereines face à une demande stable en Muscat. Les cours se raffermissent lentement mais régulièrement en particulier en catégorie extra. Les ventes de Lavallée sont plus lentes et les tentatives de hausses difficiles. En deuxième décennie, Les ventes restent très fluides notamment en Muscat. La fin de campagne est proche pour la grande majorité des négociants du SUD-EST. Certains gardent de la marchandise afin de servir leurs clients pour les fêtes de Noël.

	Qté en tonne	Prix départ station, le kg	
		Muscat frigo cat I	Lavallée frigo cat I
<b>Novembre 2017</b>	437	3,57	2,87
Octobre 2017	2 829	2,83	2,83
Novembre 2016	1 312	3,00	2,50
<b>Moy. 5 ans</b>	-	-	-

## SALADE



### Une demande qui tarde à se positionner sur le Sud

La campagne de salade d'hiver démarre véritablement aux tous premiers jours de Novembre.

Seul le marché français est demandeur, les premiers départs à l'exportation significatifs n'ont lieu qu'en fin de mois. Les exportateurs se heurtent en effet à une concurrence âpre des origines espagnoles et italiennes.

Sur le marché français la demande est encore en grande partie orientée sur des productions des autres régions, encore actives. L'offre est ainsi supérieure à la demande sur toutes les destinations et les cours se positionnent sur des niveaux inférieurs aux coûts de production sur l'essentiel de la gamme. Ils sont notamment inférieurs de 15 % à la moyenne quinquennale en batavia blonde. Le marché est jugé décevant par les acteurs régionaux. Quelques exceptions cependant : les salades frisées et scaroles, productions issues pour l'essentiel de pleins champs gardois, se démarquent par des niveaux satisfaisants de rémunération sur l'ensemble du mois.

	<b>Qté vendue</b> en nb de têtes	Prix départ station, €/la pièce	
		Batavia blonde	Lollo rossa
<b>Novembre 2017</b>	15 663 060	0,39	0,41
Octobre 2017	610 000	0,42	--
Novembre 2016	15 877 000	0,47	0,52
<b>Moy. 5 ans</b>		<b>0,46</b>	<b>0,47</b>

**CLEMENTINE  
CORSE**



**Un marché très dynamique**

La campagne Clémentine démarre au début du mois de Novembre. Avec une offre estimée en baisse de 30% environ suivant les secteurs géographiques, le marché de la clémentine connaît une bonne dynamique. La demande est supérieure à l'offre, et les nombreuses actions promotionnelles pré-cadrées permettent de sortir des volumes importants. Cette conjoncture perdure tout au long du mois. Les intempéries qui sévissent sur la Corse mi novembre (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 très rapides et la campagne avance à grand pas. Les opérateurs recherchent même du calibre 4 pour fabriquer des barquettes de 1 kg. Cette activité est soutenue vers les marchés de gros sur des bases de prix plus élevés.

Les cours 2017 sont supérieurs à la moyenne quinquennale de 8 à 15 % en fonction des calibres.

	Qté	Prix départ station, le kg		
		Cal.2	Cal.3	Cal.4
<b>Novembre 2017</b>	13123	2,66	2,49	2,29
Octobre 2017	–	–	–	–
Novembre 2016	8149	2,57	2,42	2,11
<b>Moy. 5 ans</b>		<b>2,47</b>	<b>2,33</b>	<b>1,92</b>

**TRUFFE**



**Une offre inférieure à la demande**

La campagne de cotation a débuté le 17 novembre à Carpentras et a ouvert avec peu de produits disponibles. Les deux marchés qui ont suivi, un peu mieux achalandés, ont été 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.

Marché de production de CARPENTRAS (84)	Offre marché en kg	Prix production en €/kg
		<b>TUBER MELANOSPORUM</b>
<b>Novembre 2017</b>	40	500
Octobre 2017	–	–
Novembre 2016	45	282
<b>Moy. 5 ans</b>	<b>208</b>	<b>246</b>

## Une campagne melon sur fond de longue crise conjoncturelle (29 jours)

Juillet 2017 représente le plus mauvais mois de campagne de ces 5 dernières années. Cette crise conjoncturelle a pour origine les températures élevées de la saison : les fortes chaleurs ont accéléré la maturité des melons, perturbé les calendriers avec un énorme télescopage des régions et fragilisé les produits mis sur le marché.

### Une campagne rapidement perturbée par l'arrivée de la production espagnole

La campagne melon démarre début **juin** avec des volumes très limités et une demande intéressée par le produit. L'offre évolue peu et ce, jusqu'à la fin du mois, notamment pour la région PACA

Très vite, les apports augmentent de manière plus significative sur le bassin Languedoc avec dans un premier temps un commerce relativement fluide. Toutefois, la situation va progressivement s'inverser. En effet, l'arrivée de l'Espagne, sur des prix bien plus bas, perturbe vivement le marché et empêche alors les négociants de maintenir les cours.

La production française ne trouve pas sa place dans les rayons, les centrales d'achats se positionnant largement sur le produit espagnol. Les petits calibres 15, majoritaires, s'écoulent très difficilement entraînant une chute des cours. La demande cherche le melon cœur de gamme (cal 12), mais avec des cours qui n'arrivent pas à se maintenir, toujours contraints par le melon espagnol.

Au cours du mois de juin les fortes chaleurs qui sévissent sur la région accélèrent le mûrissement des melons. Des volumes conséquents arrivent alors rapidement sur le marché déstabilisant totalement le commerce. La situation devient critique et les négociants doivent réaliser des concessions de prix pour tenter d'écouler la marchandise. Le melon est déclaré en crise conjoncturelle par FranceAgriMer le 29 juin 2017.

### Une filière en crise conjoncturelle

Cette situation va perdurer tout le mois de **juillet**. Toutes les régions de production du sud de la France arrivent en même temps avec une avance d'une dizaine de jours. La production nationale quotidienne (de 8 à 10 000 tonnes) dépasse alors largement la consommation moyenne (de 4 000 à 5000 tonnes). Les prix chutent fortement et brutalement et on constate de nombreuses destructions sur champ voire même dans les stations d'expédition.

Lorsque les apports commencent à décroître en fin de mois, un léger rebond commercial est ressenti. Mais cet effet ne sera que de très courte durée avec l'arrivée en production du Val-de-Loire et des cours qui demeurent au plus bas. La première partie du mois d'août reste dans la continuité du mois de juillet extrêmement laborieux.

Le marché finira par s'équilibrer avec une période de très forte canicule début **août** qui contribue à dynamiser les ventes et ainsi écouler les stocks. Le melon sort de crise conjoncturelle le 10 août, après 29 jours. Mais cette dynamique ne sera que de courte durée. Les volumes dans le centre Ouest remontent en puissance et en fin de mois, le melon subit de nouvelles baisses de prix.

Les gros calibres résistent mieux que les petits devenus très difficiles à vendre.

La baisse des apports qui s'enclenche sur PACA et le bassin Languedoc ne change rien quant à la conjoncture. La vive concurrence des autres bassins de production bloquent le négoce et des melons finiront par être jetés. La consommation se détourne totalement du produit pour d'autres fruits de saison (raisin, pommes, poires). Les ventes sont quasiment à l'arrêt et les cours subissent une nouvelle baisse. Mi-**septembre**, les cotations s'arrêtent dans le Sud Est.

Les cours 2017 du melon sont inférieures à la moyenne quinquennale uniquement pendant la période de crise conjoncturelle du mois de juillet.



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](mailto:srise.draaf-paca@agriculture.gouv.fr)

Réseau des Nouvelles des Marchés - Centre RNM d'Avignon-Cavaillon-Chateaufort  
Quartier Cantarel BP 70095 84143 MONTFAVET CEDEX

Tél. : 04 13 39 31 00 Fax : 04 13 39 31 01 <http://www.nm.franceagrimer.fr>

**Directeur régional** : Patrice de Laurens

**Directrice de la publication** : Nadine Jourdan

**Rédacteurs** : Gilbert Chiron, Régis Loiseau,  
Frédéric Chiron, Christine Doire, Stéphanie Guyon,  
Muriel Leroux, éric-Paul Mallet, Véronique Baux,  
José Robert.

**Composition** : RNM

**Impression** : DRAAF-PACA

**Dépot légal** : à parution

**ISSN** : en cours