agreste
LA STATISTIQUE, L'ÉVALUATION ET LA PROSPECTIVE AGRICOLE
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR
CONJONCTURE
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION
Liberté
Égalité
Fraternité
STATISTIQUE PUBLIQUE

Étude n°116 - septembre 2020

Bilan agricole 2019

Gel, canicule et sécheresse mettent à l'épreuve les productions et les marchés agricoles

La campagne agricole 2019 en Provence-Alpes-Côte d'Azur est marquée par des conditions météorologiques défavorables à la production. Les rendements de l'ensemble des fruits et légumes d'été sont réduits.

Les récoltes de cerises, pêches, pommes et salades d'hiver tirent cependant leur épingle du jeu et sont bien valorisées. La situation est plus difficile sur les marchés des raisins de table, melons et tomates anciennes.

La vendange régionale est elle aussi en baisse, victime du gel de printemps et de la sécheresse estivale. Mais l'export de vins se porte toujours bien, en dépit des surtaxes douanières américaines instaurées à l'automne. Les plantes à parfum aromatiques et médicinales ont quant à elles toujours le vent en poupe avec des surfaces toujours en hausse, malgré un marché de plus en plus concurrentiel.

Sommaire

Synthèse (en partenariat avec l'Insee) 3

Fruits et légumes : des récoltes bien valorisées à l'exception des melons, raisins et tomates anciennes 3

Grandes cultures : chute des surfaces de blé dur 5

Viticulture : une production régionale réduite par la sécheresse estivale 6

Lavande et lavandin : des surfaces toujours en hausse 6

Filière animale : des troupeaux ovins en hausse 7

Bilan détaillé de campagne 2019-2020 9

Pomme : une campagne décevante pour l'ensemble de la filière régionale, malgré l'offre européenne déficitaire 9

Poire : un début de campagne tardif 10

Pêche-nectarine : une campagne favorable, qui se dégrade cependant dans sa dernière partie 11

Abricot : une campagne décevante 12

Cerise : des cours très soutenus 13

Fraise : hausse des volumes 14

Raisin de table : des raisins sur les tables de fêtes de fin d'année 15

Tomate : le marché des tomates anciennes connaît une crise de croissance 16

Salade d'hiver : un marché équilibré dans son ensemble 17

Courgette : une offre inférieure de moitié à la campagne précédente 18

Truffe d'hiver : des prix insuffisants pour compenser la faiblesse de l'offre 19

Melon : encore une campagne difficile perturbée par la météo 20

Grandes cultures : une petite production marquée par un enchaînement d'aléas climatiques 21

Prairies : rendements en baisse du fait du gel printanier et de la sécheresse estivale 22

Viticulture : une production régionale réduite par la sécheresse estivale 24

Plantes à parfum, aromatiques et médicinales (PAPAM) : des surfaces qui poursuivent leur progression 25

Animaux : rebond des effectifs ovins 26

Synthèse

Une météorologie en dents de scie

L'année 2019 se caractérise par un hiver très doux, suivi de gelées printanières tardives qui réduisent les productions d'abricots, pêches et pommes. L'épisode caniculaire de fin juin bloque le développement des tomates et perturbe le calendrier de production du melon. La sévère sécheresse estivale affecte ensuite la production de raisin avant que les orages violents et répétés de l'automne ne précipitent la fin de la campagne pour la majorité des produits d'été.

Fruits et légumes : des récoltes bien valorisées à l'exception des melons, raisins et tomates anciennes

La cerise s'écoule rapidement dans un marché sous-approvisionné, l'offre étant limitée et la demande dynamique. Le cours moyen de la campagne est supérieur à la moyenne quinquennale de 20 % à 25 % selon les variétés. Les volumes récoltés s'accroissent fortement par rapport à ceux, très faibles, de 2018. Cependant ils demeurent inférieurs à la moyenne quinquennale (-26 %) en raison d'épisodes de vent survenus au mois de mai (figure 1).

La récole de pêches et nectarines est la 2e plus faible des cinq dernières années. Son arrivée tardive entraîne un sous-approvisionnement du marché et une hausse des cours jusqu'à la mi-août. Malgré un retournement et une offre excédentaire en fin d'été, le cours moyen 2019 est supérieur de 9 % à la moyenne des cinq années précédentes.

La récolte d'abricots s'accroît en 2019 et dépasse de 11 % la moyenne 2014-2018. Les aléas climatiques affectent toutefois la qualité des fruits et les calibres se réduisent. Cela freine la consommation dès les premiers jours de juillet et les ventes sont en baisse. Le cours moyen de l'abricot recule donc de 5 % par rapport à la moyenne quinquennale.

Les ventes de tomates connaissent de grandes difficultés en mai et août. La fraîcheur du printemps bride la consommation, provoquant une crise conjoncturelle de seize jours. Fait nouveau en 2019, les méventes concernent l'ensemble des variétés de tomate, y compris les variétés anciennes jusqu'alors préservées. La période de canicule dynamise ensuite la demande mais détruit une partie de la production en juillet et août. Le cours moyen de la tomate « grappe » est 10 % supérieur lors de la campagne 2019 par rapport à la moyenne quinquennale, tandis que celui des tomates « cœur de bœuf » est de 11 % inférieur.

Pour la 3e année consécutive, l'essentiel de la production régionale de melon arrive en même temps que ses concurrents nationaux, eux-mêmes en avance. Ainsi, mi-juillet, malgré des températures idéales, l'offre nationale dépasse largement la consommation, déstabilisant le marché. Les cours chutent de près de 50 % en quelques jours, déclenchant une crise conjoncturelle de cinq jours.

À l'automne, la commercialisation de la pomme débute tardivement dans un contexte de stocks mondiaux encore importants. Le rendement des pommiers est en repli de 10 % par rapport à la moyenne quinquennale :

les conditions météorologiques chaotiques ont en effet freiné le grossissement des fruits. Les ventes restent au ralenti jusqu'en fin d'année. Seul l'export à destination du Moyen-Orient et de l'Asie est fluide sur des lots de qualité. Les cours sont plus bas que l'an passé mais supérieurs de 4 % à 12 % à la moyenne quinquennale selon les variétés, grâce au stockage frigorifique qui permet de lisser l'offre sur une longue période.

Les ventes de raisin de table sont elles aussi en berne. La vive concurrence italienne et le manque de consommation pèsent sur les cours. Le stockage frigorifique joue un rôle crucial afin d'ajuster l'offre à la demande, sans toutefois permettre cette année de valoriser le produit.

Enfin, l'année se termine dans un marché de la salade rémunérateur. Les cours demeurent élevés de novembre à mi-janvier 2020 et sont supérieurs de 12 % à la moyenne quinquennale en batavia. Le rendement estimé est quant à lui supérieur de 7 % à la moyenne quinquennale.

Figure 1

Prix moyens annuels des fruits en Provence-Alpes-Côte d'Azur

Prix par kg	Prix **en euros 2019** (expédition) (**production)	Évolution en %	
		2019/2018	**2019 / moyenne 2014-2018**
Abricot	1,91	-8%	-5%
Cerise de bouche	5,51	34%	25%
Fraise	6,07	-11%	-12%
Nectarine	1,81	-13%	7%
Pêche	1,74	-11%	9%
Poire	1,17	1%	25%
Pomme (destination France)			
gala	0,93	-7%	8%
golden	0,97	-9%	19%
granny smith	1,01	-5%	14%
Raisin			
lavallée	1,74	-18%	-16%
muscat de Hambourg	2,94	-2%	-5%
cardinal	2,23	13%	22%
Reines-claudes **	1,95	-5%	7%

** production

Source : Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt - PACA, Réseau des Nouvelles des Marchés

Grandes cultures : chute des surfaces de blé dur

La production globale de céréales est en baisse légère de -3 %. Les surfaces de céréales reculent de 9 %, sous l'effet de la chute de la sole de blé dur (-38 %) (figure 2), dont les prix des contrats diminuent. Le contexte conjoncturel difficile pour cette céréale incite les agriculteurs à trouver des alternatives économiques. Certains se tournent vers l'orge dont les surfaces cultivées dans la région augmentent de près de 16 %.

Les fréquentes pluies automnales de 2018 ont en outre retardé les semis de céréales d'hiver. Une partie d'entre eux n'a pu être réalisée qu'en janvier ou février 2019, ce qui a eu un impact négatif sur les rendements. La canicule a ensuite réduit les rendements des cultures d'automne : maïs, tournesol, soja et, dans une moindre mesure, le riz.

Figure 2

Production en grandes cultures en Provence-Alpes-Côte d'Azur

	Surfaces			Productions			Rendements		
	2019 (ha)	**2019/2018** (en %)	**2019 / moyenne 2014-2018** (en %)	**2019** (T)	**2019/2018** (en %)	**2019 / moyenne 2014-2018** (en %)	**2019** (T)	**2019/2018** (en %)	**2019 / moyenne 2014-2018** (en %)
Blé tendre	9 095	+24%	-4%	31 186	+29%	-12%	3,4	3%	-9%
Blé dur	21 038	-38%	-44%	71 337	-37%	-50%	3,4	0%	-11%
Orge & Escourgeon	11 754	+16%	+9%	48 671	+31%	+19%	4,1	11%	8%
Avoine	1 712	-12%	+1%	4 280	-12%	+3%	2,5	0%	2%
Maïs	3 113	+17%	-16%	24 640	+6%	-23%	7,9	-9%	-9%
Sorgho	2 131	+61%	+37%	7 855	+22%	+3%	3,7	-24%	-24%
Triticale	2 394	+6%	-21%	9 440	+7%	-22%	3,9	0%	-2%
Autres céréales	1 312	+15%	+77%	2 120	+16%	+56%	1,5	-6%	-12%
Riz	11 517	+22%	+3%	68 088	+22%	+8%	5,9	0%	5%
Total céréales	**64 365**	**-9%**	**-20%**	**268 437**	**-3%**	**-21%**	**4,2**	**3 %**	**1 %**
Colza	1 328	+33%	-47%	**2 115**	-2%	-60%	1,6	-27%	-25%
Tournesol	8 586	+12%	+6%	14 508	-4%	-5%	1,7	-15%	-11%
Soja	663	+11%	-29%	1 583	+5%	-34%	2,4	-4%	-6%
Autres oléagineux	252	+115%	+126%	410	+98%	+119%	1,6	-6%	-4%
Total oléagineux	**10 844**	**+16%**	**-7%**	**16 501**	**-12%**	**-29%**	**1,7**	**-19 %**	**-17 %**
Protéagineux	**797**	**-18%**	**-57%**	**1 533**	**-20%**	**-61%**	**1,9**	**-5%**	**-9%**

Source : Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt, AGRESTE données définitives jusqu'en 2018 et semi-définitives pour 2019

Viticulture : une production régionale réduite par la sécheresse estivale

En 2019, la production régionale s'élève à 3,8 millions d'hectolitres (hl), en baisse de 7 % par rapport à la moyenne quinquennale (figure 3). Le gel localisé au printemps, la faible pluviométrie et les températures caniculaires de juin ont asséché les grains, entraînant des jus très concentrés. Avec des rendements en baisse sur la majeure partie des vignobles régionaux, cette récolte est l'une des plus basses des cinq dernières années.

Avec 176,5 millions d'euros, l'export de vins bondit de 27 % au 3e trimestre 2019 par rapport au 3e trimestre 2018. Les États-Unis restent le principal client international de vins rosés de Provence (Côtes de Provence rosé, Coteaux d'Aix-en-Provence et Coteaux Varois en Provence). La hausse des droits de douane à l'entrée du marché américain génère de l'incertitude pour les mois à venir et pourrait favoriser la concurrence italienne, exonérée de cette augmentation.

Figure 3

Viticulture en Provence-Alpes-Côte d'Azur

		Évolution en %	
	2019	2019/2018	2019 / moyenne 2012-2018
SUPERFICIE en ha			
AOP autres que les vins doux naturels	64 786	+0%	+1%
Vins doux naturels en AOP	407	+0%	-8%
Ensemble des vins AOP	**65 193**	+0%	+0%
Autres vins, jus et moûts	20 469	+1%	+0%
Vignes de cuve en production	**85 662**	+1%	+0%
Vignes de cuve non productives	742	+17%	+44%
Superficie en vignes de cuve	86 404	+1%	+1%
PRODUCTION en hl			
AOP autres que les vins doux naturels	2 729 001	+5%	-1%
Vins doux naturels en AOP	5 000	+11%	+26%
Ensemble des vins AOP	**2 734 001**	+2%	-1%
IGP, VSIG et autres	**1 097 115**	-6%	-18%
dont IGP	1 028 459	-2%	-5%
Production totale	**3 831 116**	-1%	-7%

Source : Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt - PACA
AGRESTE données définitives jusqu'en 2018 et semi-définitives pour 2019

Lavande et lavandin : des surfaces toujours en hausse

La campagne 2019 est marquée par des conditions météorologiques défavorables à la production. Les rendements en huiles essentielles de lavande et de lavandin sont en retrait de 3 % par rapport à la moyenne quinquennale. Les surfaces poursuivent leur progression, en hausse de 9 % par rapport à l'an passé ce qui permet de compenser la baisse de production.

Le marché mondial du lavandin est très soutenu, les prix atteignent des records. La tendance s'inverse pour l'huile essentielle de lavande dont les cours se tassent sous l'effet de la concurrence bulgare, en plein essor.

Filière animale : des troupeaux ovins en hausse

La production de fourrage est fortement perturbée cette année. La sécheresse réduit les rendements en limitant la pousse d'herbe sur les secteurs non irrigués.

En 2019, les effectifs ovins augmentent à nouveau (+7 %). Les cours moyens des agneaux sont supérieurs de 6 % à l'an passé (figure 4). Les exportations sont également supérieures de 6 % par rapport à 2018, tandis que les importations de viande ovine reculent de près de 11 %.

Le prix moyen d'achat du lait de vache aux éleveurs atteint 0,36 euros/litre. Il continue sa progression (+6 % sur un an).

Figure 4

Productions ovines et bovines en Provence-Alpes-Côte d'Azur

Unités : têtes de bétail et hectolitres		2019	Évolution en % 2019/2018	Évolution en % 2018 / moyenne 2014-2018
BOVINS	Vaches laitières	6 648	-2%	-8%
	Génisses laitières	5 521	-10%	-20%
	Vaches nourrices	17 515	+1%	+3%
	Génices nourrices	10 684	+4%	+18%
	Autres bovins	28 521	+0%	-2%
	Effectif total	68 889	-0%	-1%
OVINS	Agnelles	92 655	+7%	+3%
	Brebis mères	522 518	+7%	+8%
	dont brebis mères traites	7 613	+7%	+24%
	Autres ovins	232 804	+8%	+8%
	Effectif total	847 804	+7%	+7%
LAIT	Lait de vache livré à l'industrie (hl)	184 917		-11%
	Prix moyen (€/l)	0,360	+6%	+3%

Source : Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt - PACA
AGRESTE données définitives jusqu'en 2018 et provisoires pour 2019

Synthèse réalisée en partenariat avec l'Insee (Bilan économique 2019, partie Agriculture)

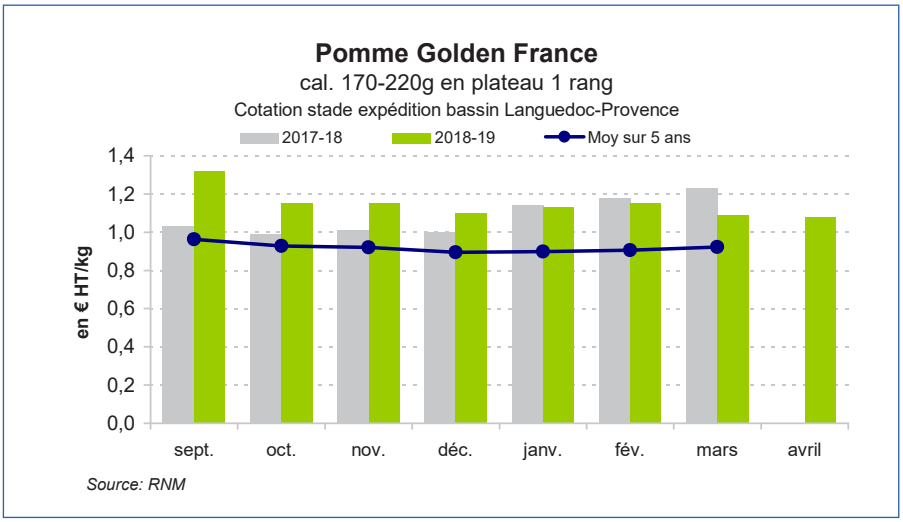
Bilan détaillé de campagne 2019-2020

Pomme : une campagne décevante, malgré l'offre déficitaire

La commercialisation est marquée par un volume de vente insuffisant sur l'ensemble des destinations avec des conditions météorologiques défavorables à la production. L'abondance des petits calibres, les défauts de coloration et les incertitudes concernant la capacité de conservation sur certaines variétés sont les principaux facteurs d'une campagne décevante particulièrement sur le marché intérieur. En revanche pour l'export et le grand export, le marché s'avère porteur. Ces destinations compensent la faiblesse de la demande intérieure. Les cours moyens sur l'ensemble de la campagne sont supérieurs à la moyenne quinquennale de 8 % en Gala, 12 % en Golden et 4 % en Granny.

La récolte régionale 2019 de pommes est comparable à celle de 2018, conséquence d'une météo défavorable sur la région. Elle reste inférieure de 10 % à la moyenne quinquennale. La Golden et la Gala sont les principales variétés concernées par cette baisse. Cette campagne est marquée par la prédominance de petits calibres. La météo « stressante » pour le produit (gelées printanières, grêle fin juillet, météo trop ensoleillée lors de la floraison, sécheresse et canicule) ne concerne pas uniquement la région. La récolte, après un record en 2018, est à son plus bas niveau pour l'ensemble de l'Europe, depuis ces cinq dernières années (-20%). En outre, au-delà de cette situation continentale, le contexte global de réchauffement climatique a des conséquences directes qui pénalisent notre région de production.

La campagne démarre **le 19 août** avec une quinzaine de jours de retard par rapport à une année normale. L'écoulement différé des productions de l'hémisphère sud et les stocks mondiaux importants freinent l'écoulement de la pomme de Provence. Les ventes sont principalement orientées vers les centrales d'achats, et les diverses actions en grande distribution maintiennent un rythme de vente régulier. En revanche l'activité vers les grossistes est en recul : la présence de la production européenne pèse sur le marché avec des prix plus attractifs. Un meilleur intérêt de la demande s'installe pour le produit avec l'entrée en commercialisation de la Pink Lady au détriment des variétés traditionnelles (Golden, Gala, Granny). Pourtant, les volumes de cette variété, affectée par les mauvaises conditions climatiques, diminuent. Elle est en outre davantage touchée par la mouche méditerranéenne. **Le marché de l'industrie** bénéficie de ce contexte, avec les stocks de l'année précédente (golden), les fruits de petits calibres et abîmés de cette année. Heureusement, **la deuxième partie de campagne** se révèle plus fluide avec un marché qui se redresse dès le mois de janvier par l'ouverture des chambres sous atmosphère contrôlée. Quelques réajustements de prix à la hausse sont constatés dans les gros calibres et les cours s'ajustent à la baisse en sachet pour favoriser l'écoulement des petits calibres en Gala et Golden. **La campagne s'achève** dans des conditions particulières de crises sanitaires (COVID-19), générant des difficultés logistiques et d'organisation de travail. La pomme se révèle produit de première nécessité, très demandé par le consommateur qui recherche un produit non périssable. Les centrales d'achat représentent le principal débouché avec une demande très présente sur le conditionnement en sachet. Après cette explosion de vente, la situation revient à la normale dès le mois d'avril. Les cours moyens sur l'ensemble de la campagne sont supérieurs à la moyenne quinquennale de 8 % en Gala, 12 % en Golden et 4 % en Granny.



Poire : un début de campagne tardif

Les toutes premières commercialisations de la poire Guyot interviennent la troisième semaine du mois de juillet avec une semaine de retard par rapport à la campagne 2018. Le début d'été particulièrement chaud, accompagné de courtes périodes de canicule, n'a qu'une faible incidence sur la récolte de poires.

Au début de la campagne, la consommation est essentiellement positionnée sur les fruits à noyaux (abricots, pêches...).

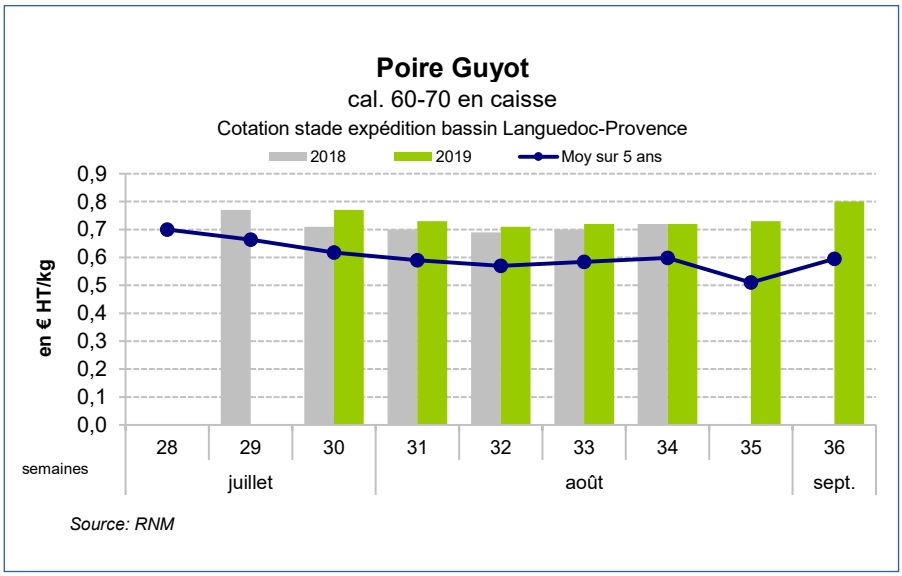
Dans un contexte de forte concurrence des fruits d'été, la poire Guyot peine à s'installer en rayon. Les premières opérations de mise-en-avant de la grande distribution ont lieu dans la **deuxième quinzaine du mois d'août**, dynamisant la consommation.

À partir de la **fin août**, la demande est plus dynamique et se positionne enfin sur le produit.

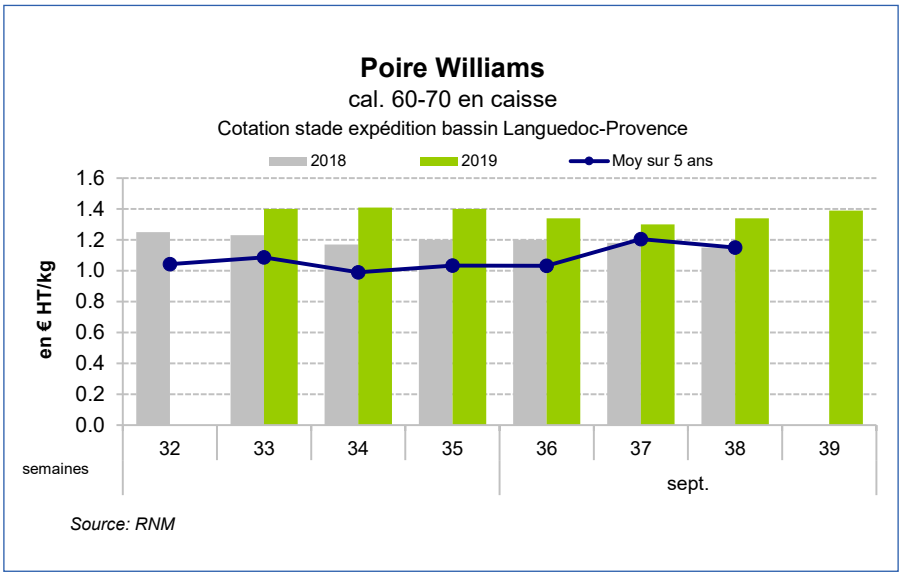
En septembre, la demande s'active encore avec la rentrée scolaire et le retour de la restauration collective.

Elle ne faiblit pas jusqu'au terme de la campagne régionale de la poire d'été, à **la fin du mois de septembre.**

Le cours moyen de la campagne est supérieur de 12 % pour Guyot et de 16 % pour Williams par rapport à la moyenne quinquennale.



Source: RNM



Source: RNM

Pêche-nectarine : une campagne favorable, qui se dégrade cependant dans sa dernière partie

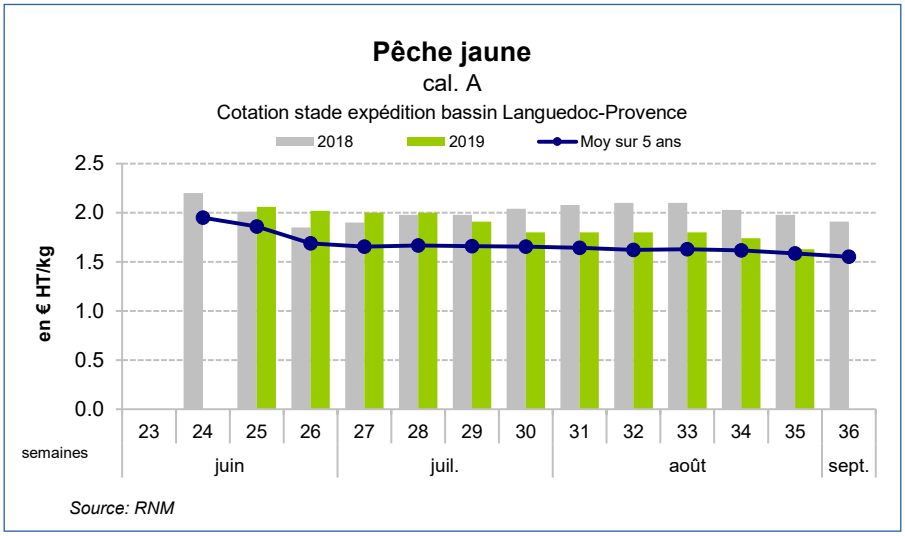
Malgré une augmentation globale par rapport à 2018, cette campagne reste la 2e plus faible récolte en volume de ces cinq dernières années. La production et la consommation n'ont pas réussi à ajuster leur point d'équilibre, avec une grande partie de saison sous-approvisionnée à laquelle succède une offre devenant excédentaire après le 20 août. Reflet de cette conjoncture, les prix sont restés soutenus jusqu'au 20 août avant de chuter dans le dernier tiers de la campagne.

La campagne démarre dans le Sud-Est autour du **10-15 juin** pour les variétés les plus précoces. Elle prend progressivement un retard de 10 jours au cours de l'été à cause des forts épisodes de chaleur et de sécheresse.

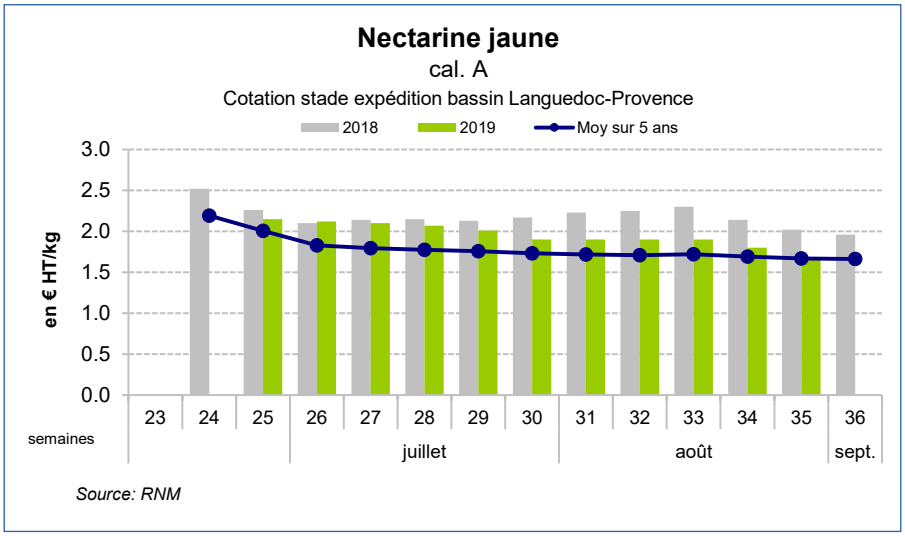
Il faut attendre la **mi-juillet** pour que ces petits calibres diminuent et que les gros calibres prennent le relais. Les cours sont fermes dès le démarrage et restent au-dessus de la moyenne quinquennale (2014-2018) de 6 à 8 % jusqu'au **15 août**. A partir de cette date, l'équilibre du marché s'inverse, alors que le pic de production vient juste d'être atteint. Le retard pris en début de campagne se cumule avec le démarrage des variétés tardives à haut rendement, dans un contexte de baisse progressive de la consommation propre à la fin du mois d'août. Des stocks se constituent alors pour atteindre des niveaux importants chez certains opérateurs.

Début septembre, les prix rejoignent le niveau de la moyenne quinquennale pour les calibres A. Les fruits de deuxième catégorie et une partie des petits calibres se trouvent écartés. Des opérations promotionnelles sont mises en place pour favoriser le déstockage, prolonger la saison en maintenant le produit en grande distribution et, ce faisant, ralentir la chute des cours en fin de saison. En toute fin de campagne, la météo favorable maintient un petit courant de demande permettant d'écouler les dernières productions.

La campagne régionale se termine autour du 20 septembre. Elle est marquée par un calendrier décalé et des aléas météorologiques qui n'impactent pas la bonne qualité organoleptique des fruits.



Source: RNM



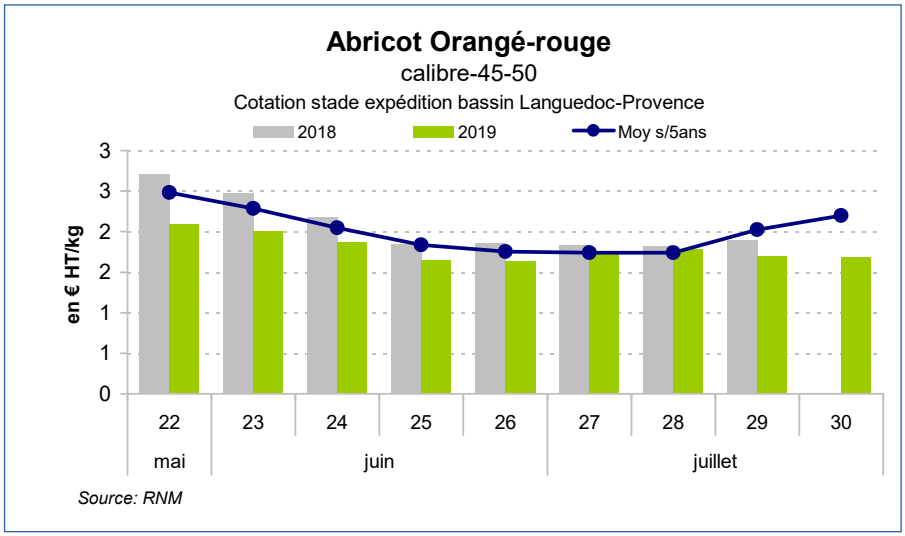
Source: RNM

Abricot : une campagne décevante

L'abricot est affecté par les aléas météorologiques de l'année qui fragilisent le produit et réduisent les calibres. Durant toute la saison, ces difficultés qualitatives perturbent le marché et l'ambiance commerciale manque d'engouement. Le manque de consommation et la vive concurrence italienne qui pénalisent les principaux débouchés à l'export sont les principaux facteurs d'une commercialisation décevante. Dans un contexte d'offre nationale réduite, l'abricot régional n'est pas valorisé. Les prix démarrent bas et se maintiennent à un niveau inférieur aux moyennes quinquennales tout au long de la saison. Seul le Bergeron tire son épingle du jeu avec des cours supérieurs. Le cours moyen est inférieur de 10 % à la moyenne quinquennale en variétés tardives et supérieur de 7 % en Bergeron.

Après une récolte 2018 déficitaire, la production régionale est supérieure de 11 % à la moyenne quinquennale, mais inférieure à la récolte attendue, avec une dominance de petits calibres. Les différents aléas climatiques (grêle en juin suivie d'un fort mistral) réduisent le potentiel de production avec un tri important dirigé vers l'industrie ou vers la grande distribution en colis pour confiture. De plus, les fortes températures, dès le mois de juin, et qui perdurent tout au long de la saison, fragilisent les fruits.

La récolte démarre **fin mai** avec une dizaine de jours en retard suite au rafraîchissement des températures courant mai. Le début de la commercialisation est difficile compte tenu de la surcharge de petits calibres A et B. Il est difficile de satisfaire totalement les engagements en 2A entraînant des coupures de lignes en grande distribution. Dans cette situation, le dégagement s'effectue vers les GMS en colis pour confiture. Les prix démarrent bas pour faire face aux apports et le marché ne s'installe réellement que **mi-juin**. Le basculement avec les origines Espagne et France se fait correctement et l'amélioration de la météo permet de stabiliser le marché avec une offre variétale de meilleur calibre et qualité gustative (variétés type Orangé-Rouge et Orangered). L'arrivée rapide des fortes températures limite ensuite les apports. La demande s'active et se positionne principalement sur l'Orangered, à l'offre plus limitée cette année, au détriment des autres variétés. Les cours se raffermissent mais demeurent inférieurs à la moyenne quinquennale. La consommation décline dès la **mi-juillet**. L'abricot est délaissé par le consommateur, conséquence de l'hétérogénéité qualitative avec des lots grêlés ou marqués par la canicule (brunissement interne). Seules les nombreuses opérations permettent de maintenir les lignes en GMS mais le produit manque de référencement en rayon au profit de la pêche nectarine. Le marché est lourd et fragilisé conduisant les acheteurs à la prudence. Cette situation se poursuit en **août** avec une demande toujours insuffisante pour absorber des volumes encore conséquents. Le manque de Bergeron se fait ressentir et les lots affectés par la canicule sont nombreux. Les engagements de la grande distribution maintiennent une certaine fluidité dans les sorties mais les prix sont bataillés. La saison s'achève dans la région mi-août. Elle laisse une impression de déception : dans un contexte d'offre nationale réduite par les divers aléas climatiques, l'abricot régional pouvait espérer à une meilleure valorisation.



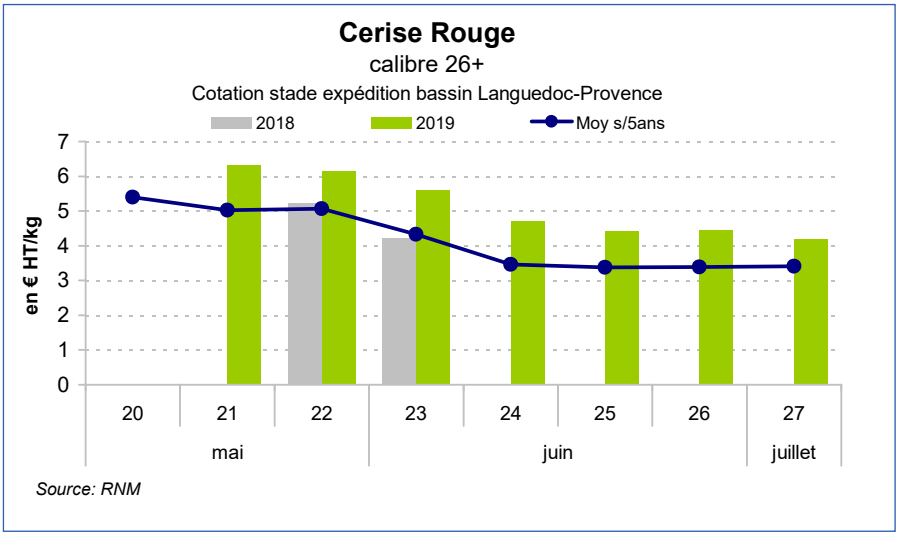
Cerise : des cours très soutenus

La production 2019 de cerises est estimée à près de 60 000 tonnes. Elle s'accroît fortement par rapport à la très faible récolte 2018, mais demeure inférieure à la moyenne quinquennale (-26 %) en raison des épisodes de vent survenus en mai. Le chiffre d'affaires destiné au marché du frais en 2019 est estimé légèrement inférieur à la référence quinquennale (-3 %). Cette campagne se caractérise par un marché sous-approvisionné, l'offre étant limitée et la demande dynamique, favorisée par les températures élevées. Le cours moyen de la campagne est en conséquence supérieur à la moyenne quinquennale de 20 % à 25 % selon les variétés.

La campagne débute avec retard autour du **10 mai** dans une période de pluies et de fort mistral qui fragilise la tenue des variétés précoces (Burlat). Les opérateurs doivent effectuer un tri important sur le produit. L'amélioration de la météo en dernière décade du mois et le développement des variétés à chair ferme permettent ensuite une bonne activité au marché. L'offre reste réduite tout au long du mois. En conséquence, l'écoulement est rapide et sur une base de prix soutenus.

En **juin**, les volumes de Burlat régressent rapidement, les variétés rouges à chair ferme constituent alors la quasi-totalité de l'offre régionale. À ce moment de la campagne, les autres bassins nationaux, notamment les Monts du Lyonnais et le Val de Loire, arrivent en commercialisation. Avec l'arrivée des fortes températures et les premières attaques de la mouche Drosophile, certains lots sont de qualité hétérogène. Néanmoins, la consommation reste active face au déficit d'offre. Les cerises s'échangent à des niveaux de cours élevés, notamment en gros calibres (rouge 26+), supérieurs de 30 % à la référence quinquennale au départ du Sud-Est.

En juillet, la baisse des apports annonce l'approche de la fin de campagne régionale. La persistance d'une météo estivale est favorable à la consommation. Quelques problèmes qualitatifs sont signalés sur les variétés les plus fragiles, dont les vergers ont subi des « coups de chaleur » lors des périodes de canicule. Toutefois, l'écoulement demeure satisfaisant et les transactions sont réalisées sur une base de prix fermes.



Fraise : hausse des volumes

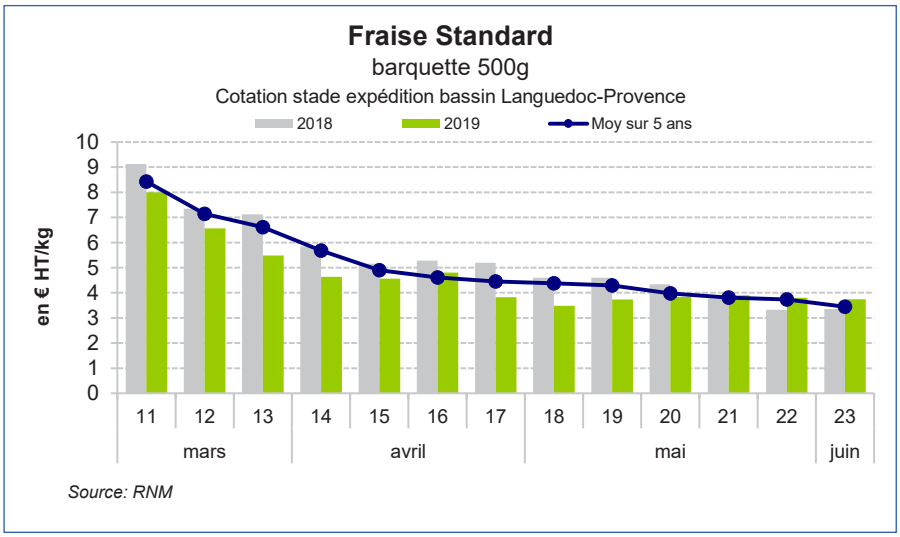
La campagne 2019 est marquée par des volumes en hausse au démarrage de la saison de commercialisation et un impact significatif des origines hors France sur les niveaux de prix. Sur l'ensemble de la campagne, les cours sont inférieurs de 11 à 12 % selon les variétés à ceux de 2018. Par rapport aux moyennes quinquennales, les cours 2019 sont inférieurs de 10 % en fraise ronde et de 6 % en fraise Gariguette.

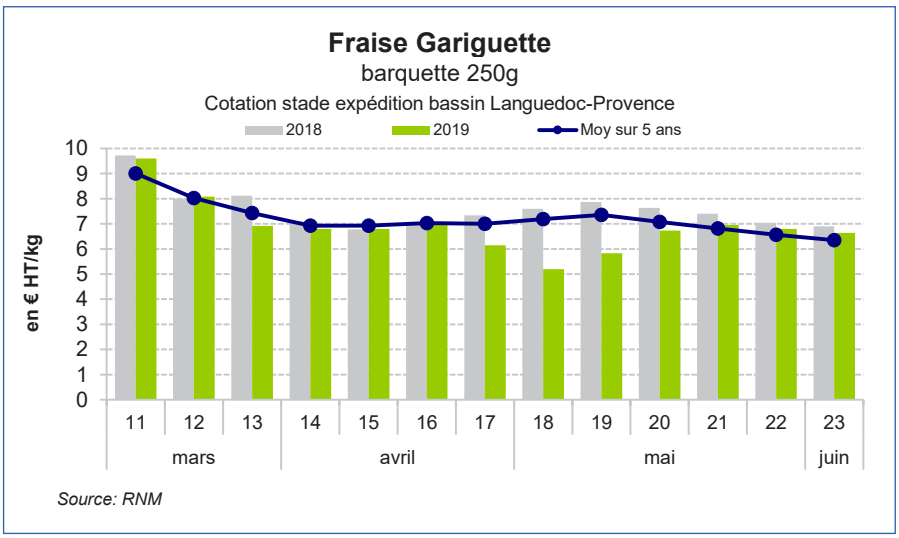
La campagne fraise démarre à la **mi-mars** avec des volumes en nette augmentation par rapport à l'année 2018, fortement déficitaire. La demande n'est pas encore positionnée sur le produit et très peu d'actions promotionnelles en variété ronde sont mises en place. La fraise ronde française est peu référencée. A cela s'ajoute une vive concurrence ibérique à bas prix, ralentissant encore l'écoulement. En Gariguette, le marché connaît une meilleure dynamique. Les animations commerciales des GMS absorbent une bonne part du disponible à la vente, mais sur des prixà la baisse.

L' offre progresse **début avril**. Le marché de la fraise est jugé préoccupant par les différents acteurs de la filière en raison d'un réel manque de référencement en GMS notamment en variété ronde. Cette situation engendre des reports de stock dans la plupart des stations d'expédition. S'ajoute à cela la très vive concurrence ibérique qui propose des fraises en-dessous de l'euro au kilo, ce qui met en difficulté les producteurs régionaux au regard de leur coût de production. En Gariguette, les ventes sont plus fluides mais concurrencées par les autres bassins de production. Ce n'est qu'à l'occasion des fêtes pascales que le marché se dynamise . Les cours reprennent alors des couleurs mais cette embellie ne dure pas. Le lendemain de Pâques, le commerce de la fraise se complique à nouveau. Le mauvais temps freine la consommation et les sorties de magasins. Le disponible se retrouve alors largement supérieur à la demande, entraînant de nets fléchissements des cours. De plus, la concurrence interrégionale très présente accentue le contexte de méventes sur la région Sud-Est.

En mai, le mois commence avec une crise conjoncturelle constatée par FranceAgrimer en Gariguette, du 30/04/2019 au 09/05/2019 soit 5 jours ouvrés,. La baisse des disponibilités (en Gariguette particulièrement) dans tous les bassins de production permet ensuite une ambiance commerciale plus favorable. Les cours reprennent des couleurs mais restent inférieurs à la campagne précédente. Dans la dernière décade, les actions promotionnelles en vue de la Fête des Mères et du jeudi de l'Ascension entretiennent la dynamique du marché.

Dans la 1re semaine de juin, les volumes de fraises remontantes progressent face à une demande peu enthousiaste. Les ventes sont lentes. Les engagements en fraises rondes sont moindres avec un linéaire qui se réduit en magasin, laissant la place aux autres fruits d'été.





Raisin de table : du raisin sur les tables des fêtes de fin d'année

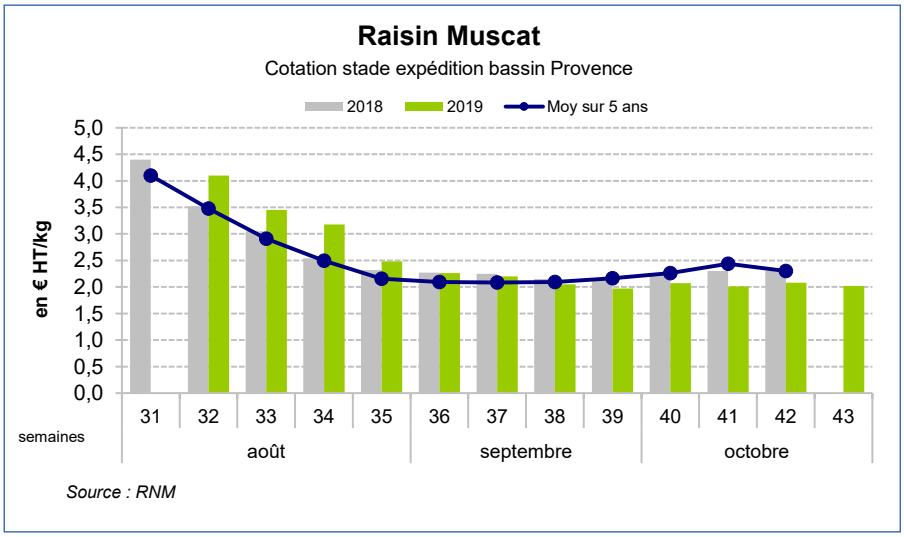
La campagne raisin de table 2019 débute avec une dizaine de jours de retard, dans un contexte de faible consommation. La qualité gustative et plastique du raisin étant optimale, les producteurs décident rapidement de le stocker en conservation frigorifique. Toutefois, la bascule entre le raisin frais et le raisin de longue conservation n'apporte pas les hausses de prix habituellement constatées. Des volumes significatifs sont encore présents pour proposer du Muscat AOP sur les tables des fêtes de fin d'année et même au-delà. Pour l'ensemble des variétés de raisin frais, les cours de la campagne 2019 sont inférieurs de 4 % à ceux de la campagne précédente mais restent comparables à la moyenne quinquennale.

La campagne commence à la **mi-août** avec une dizaine de jours de retard par rapport aux campagnes de 2017 et 2018. Les variétés précoces et les premiers Muscat sous abris arrivent dans un marché encore peu positionné sur le raisin. Les centrales d'achat, encore tournées vers les fruits d'été, n'ont pas démarré les mises en avant. Le Lavallée fait rapidement son entrée avec des volumes importants. La mise en consommation peine à s'installer. Le stockage en longue conservation débute vers la **mi- septembre** dans une tentative de régulation du marché du frais notamment en Muscat. Pour l'Alphonse Lavallée, la longue conservation prend le relais plus tard, **courant octobre**, pour des départs vers le marché national et vers l'export. Entre temps, le commerce reste difficile puisque la qualité assez en retrait de cette variété ne permet pas de réguler suffisamment l'offre par le stockage. Globalement, Les cours se réajustent à la baisse quasi quotidiennement dans toutes les variétés standards.

En outre, la présence du raisin d'importation sur les gondoles des grandes surfaces ne favorise pas le commerce des productions régionales. Seuls les Muscats extra et AOC sont recherchés. La transition entre frais et frigo n'apporte pas les hausses de prix habituellement constatées. Malgré une demande qui s'active au tout début du mois de novembre, le commerce tourne toujours au ralenti alors que la saison s'avance. Le manque d'animation commerciale est patent et les volumes sortis restent insuffisants, avec la présence des autres fruits de saison comme les petits agrumes (clémentines).

L'activité vers les marchés de gros est également atone. Le raisin noir du Sud-Est doit faire face, non seulement à la concurrence du raisin d'importation, mais aussi à la production du Sud-Ouest à des prix plus attractifs. Le disponible en longue conservation est important dans la plupart des stations et les négociants envisagent l'étirement de la campagne dans le temps : ils sont contraints de changer les plaquettes de soufre et, lors des sorties de chambre froide, de procéder à un tri et un ciselage des grappes entraînant des coûts additionnels. Dans ces conditions, la campagne de commercialisation se prolonge et les metteurs en marché sont en capacité de proposer du Muscat AOP sur les tables des fêtes de fin d'année et même dans les premiers jours de janvier.

Globalement, le cours moyen de la campagne 2019 du raisin Muscat est inférieur de 7 % à celui de l'an passé et comparable à la moyenne quinquennale. Celui du Lavallée, variété moins stockable, est inférieur de 17 % à celui de l'an passé et inférieur de 11 % à la moyenne quinquennale.



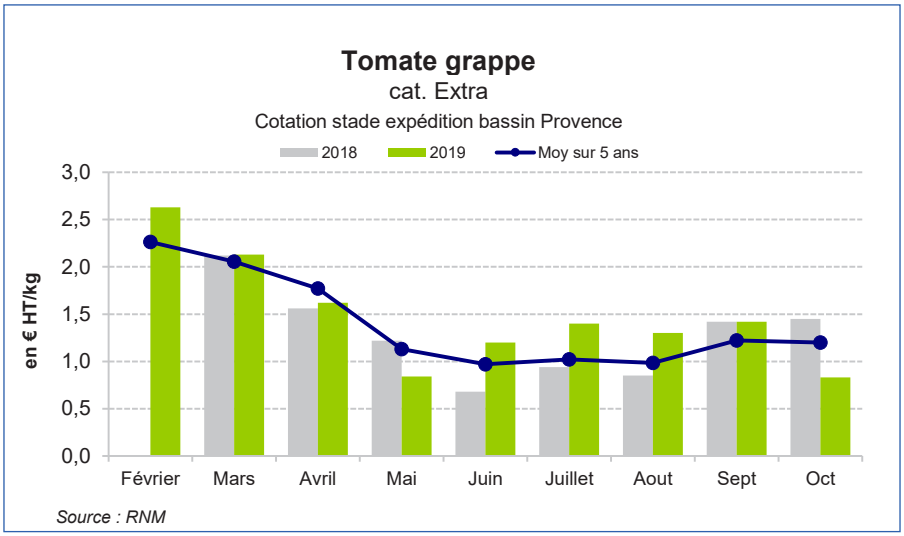
Tomate : le marché des tomates anciennes connaît une crise de croissance

Bien que plus favorable que la précédente, cette campagne connaît des difficultés, principalement au cours du mois mai, particulièrement froid. Fait nouveau en 2019, les méventes concernent l'ensemble des variétés de tomate, y compris les variétés anciennes jusqu'alors préservées. La canicule à partir de fin juin provoque ensuite des dégâts importants sur les cultures et réduit fortement les rendements au cours de l'été. Par rapport à la moyenne des quatre dernières années, le cours moyen de la campagne de la tomate grappe est 10 % supérieur, tandis que celui des tomates « coeur de Boeuf » est 11 % inférieur.

La campagne régionale de production de tomate **démarre en février** avec une semaine d'avance. Le mois de mai est ensuite la période la plus compliquée pour l'ensemble des variétés. En effet, la consommation est bridée par une météo très défavorable et une offre nationale en plein développement. Les cours sont au plus bas, les grappes s'écoulent difficilement et les tomates « typées » (anciennes) à faible durée de vie commerciale sont parfois détruites voire arrachées prématurément. La gamme tomates « typées » vit en effet pour la première fois une campagne relativement difficile avec des prix plus bas que par le passé. L'offre de ces variétés, en développement depuis plusieurs années et de plus en plus présente sous serres (hors sol ou pleine terre), atteint cette année des records. En mai, la tomate cumule 16 jours de crise conjoncturelle en ronde et 6 jours en petits fruits.

A cet épisode succède un mois de **juin** où la consommation, dopée par une météo estivale, rééquilibre le marché et permet aux cours de remonter facilement. L'embellie est de courte durée. Fin juin les plants subissent les effets de la canicule : certains bouquets sont détruits (grillés), réduisant les productions de juillet et août. Le marché est équilibré sur ces deux mois estivaux, compte-tenu des faibles volumes et les tomates typées profitent d'un écoulement local dynamique. Septembre leur est moins favorable, la distribution préférant alors les rondes ou les grappes en priorité. La fin de campagne dans notre région s'étale de **fin septembre à début octobre**. Les quelques exploitations qui optent pour une production automnale, essentiellement en grappe, connaissent une autre crise conjoncturelle dès le 4 octobre.

Sur l'ensemble de cette campagne Sud-Est (février à septembre), le cours moyen à l'expédition de la tomate grappe atteint 1,33 €/ kg, supérieur de 10 % à la moyenne des quatre dernières campagnes (1,21€/kg). A l'inverse, le cours moyen à l'expédition de la variété typée cœur de bœuf se replie à 2,00 €/kg, inférieur à la moyenne des quatre dernières années de 11 % (2,25 €/kg).



Salade d'hiver : un marché équilibré dans son ensemble

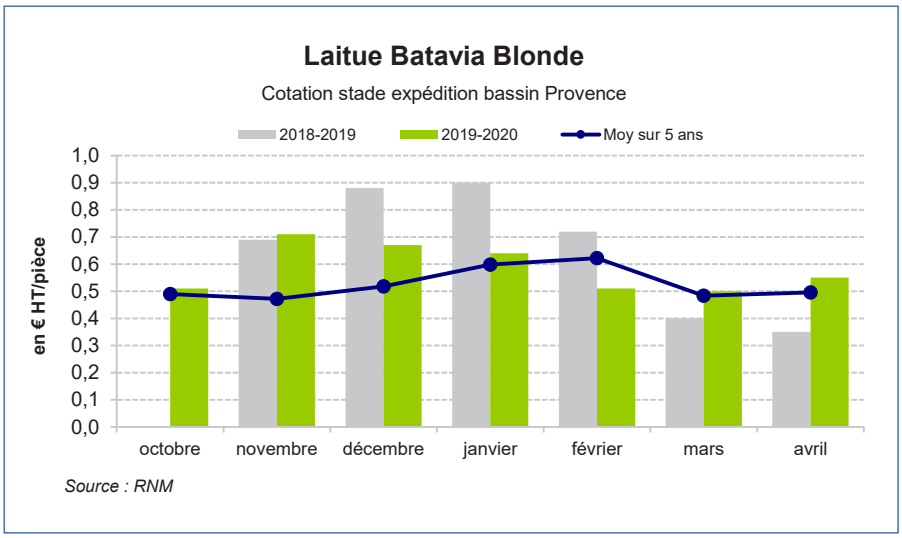
Le marché de la campagne 2019-2020 est à l'équilibre entre l'offre et la demande jusqu'à fin janvier, tant sur la marché Français qu'à l'exportation. Les prix sont inférieurs à la campagne précédente sur la batavia blonde, cœur de marché français, et la lollo rouge, produit d'appel à l'exportation. Ils sont cependant supérieurs aux moyennes quinquennales de 12 % en batavia et de 9 % en lollo rouge .

La tendance déjà observée depuis plusieurs campagnes se confirme. Le début de campagne est plus tardif de 15 jours sur le marché français et de 8 jours pour l'exportation au regard de la campagne précédente. Ce décalage provient l'allongement des récoltes des cultures d'été sur la période automnale et de la baisse des surfaces de plein air consacrées au marché du frais.

La demande est dynamique jusqu'à **fin janvier**, les producteurs cueillent rapidement et les poids unitaires des marchandises atteignent tout juste le standard commercial. En février, la consommation ralentit du fait des températures clémente alors que la belle luminosité accroît l'offre. Les cours chutent et frôlent les niveaux de déclaration de crise conjoncturelle sans pour autant les atteindre.

Début mars, l'offre se résorbe et le marché français se rééquilibre, la salade démarre ainsi la période de confinement dans des conditions favorables pour les producteurs. Après quelques jours d'incertitude, les ventes se maintiennent voire se développent. C'est la grande distribution, prépondérante, qui soutient cette demande, par des commandes qui compensent les marchés de gros presque totalement à l'arrêt. Les exportations ne se maintiennent qu'en partie.

En effet, la destination finale des salades expédiées sur l'Allemagne, premier client européen, sont les collectivités qui subissent les mêmes restrictions qu'en France. Fautes de transactions, certains producteurs détruisent sur champ ces variétés spécifiquement destinées à ces marchés hors France. Enfin les productions destinées à la quatrième gamme subissent également les difficultés liées à la crise sanitaire. Une partie des usines marche au ralenti, par manque de personnel et par l'absence de demande vers la restauration hors domicile. La campagne hivernale de la salade prend fin pour la majorité des opérateurs régionaux **mi-avril**.



Source : RNM

Courgette : une offre inférieure de moitié à la campagne précédente

La campagne 2019 se caractérise pour le Sud-Est par des disponibilités inférieures de moitié à l'an passé, conséquence des températures très fraîches de mai et caniculaires à partir de juin. Les volumes bien maîtrisés tout au long de la campagne assurent cependant une présence régulière de marchandises jusqu'à l'arrivée des produits espagnols fin septembre. Les cours sont globalement au-dessus de la campagne précédente (hormis en août). Le cours moyen de la campagne est supérieur de 12 % à la moyenne quinquennale .

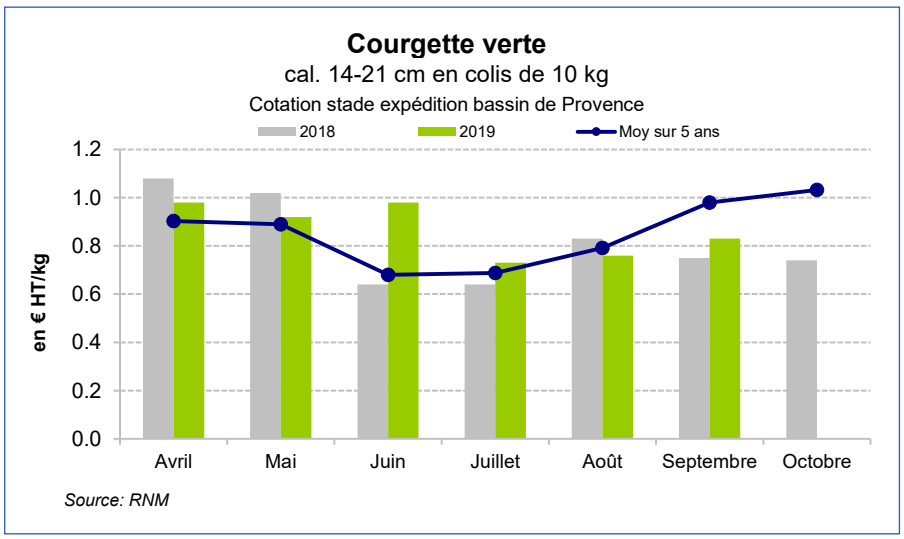
En début de campagne, les disponibilités régionales semblent insuffisantes. Pour sécuriser son approvisionnement, la distribution s'approvisionne en Espagne jusqu'à **fin mai** et ne bascule sur l'origine France que partiellement.

En juin, l'offre augmente de 22% et le Sud-Est devient alors l'unique fournisseur de la distribution française. En l'absence de concurrence, les cours s'élèvent.

En juillet, la production régionale atteint son apogée mais la production demeure inférieure à celle de 2018. Dans ce contexte, les cours ne baissent que modérément.

En août, la demande privilégie d'autres zones de production qui arrivent à maturité, alors que le bassin Sud-Est subit une canicule qui favorise le développement de virus végétaux et impacte la nouaison des légumes. Pour la première fois de la campagne, les cours sont en deçà de la moyenne quinquennale. Passé le mois d'août, les cours se stabilisent et soulignent l'équilibre entre une offre toujours modérée et une demande stable.

Le marché bascule **fin septembre** : la courgette espagnole arrive sur le marché français précocement, accompagnée de prix très concurrentiels. La demande n'est plus là et les producteurs de la région commencent les arrachages de fin de campagne à la **mi-octobre**.

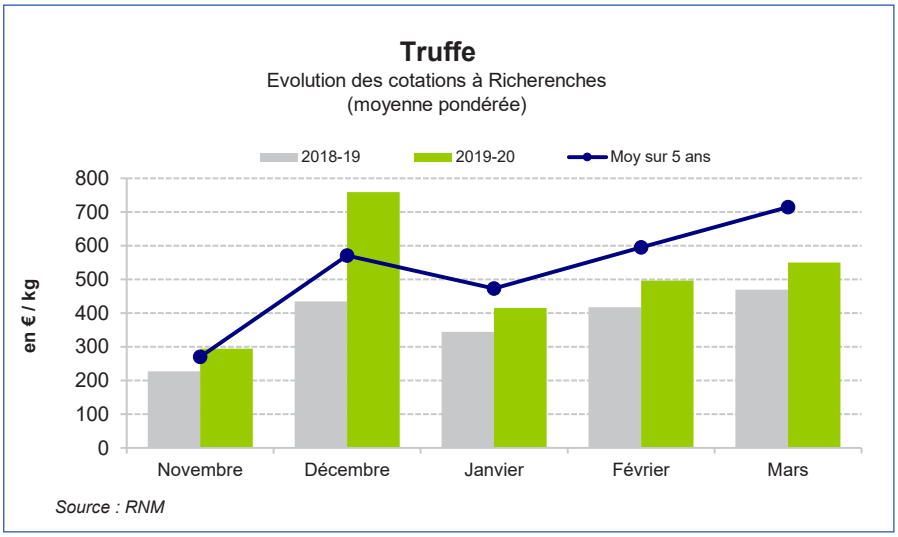


Truffe d'hiver : des prix insuffisants pour compenser la faiblesse de l'offre

La campagne 2019-2020 se caractérise par un déficit de production particulièrement marqué dans le Sud-Est. Elle s'inscrit à nouveau dans une tendance à la baisse des volumes qui s'amplifie depuis 2015. C'est la deuxième plus mauvaise année depuis 10 ans, avec des prix qui, sous la pression espagnole, n'atteignent pas les niveaux espérés en situation de déficit de production. Et ce malgré des truffes de bonne qualité cette année encore.

Avec presque 4,5 fois moins de truffes que lors de la précédente campagne sur les 4 marchés suivis du Sud-Est (Carpentras, Richerenches, Uzès et Montagnac), la campagne 2019-2020 est décevante pour les acteurs de la filière. Ce déficit s'explique principalement par un été particulièrement chaud sur l'ensemble du territoire, avec peu d'eau et des périodes de canicule répétées et prolongées. Ainsi, une température élevée défavorable à la croissance des truffes s'est maintenue dans le sol. De nombreuses « truffettes », qui se forment dès le mois de juin et croissent sur l'ensemble de la période estivale pour devenir des truffes, ont séché, entamant d'autant la récolte. Les cultures irriguées ont également été touchées par ce phénomène. Seules les zones de montagne avec des plantations plus en altitude et davantage exposées aux pluies estivales ont moins connu ce phénomène.

Face à cette pénurie, les producteurs et caveurs professionnels favorisent en premier lieu les transactions directes auprès de leurs principaux acheteurs, avant de faire des apports sur les marchés. La demande, présente sur l'ensemble de la campagne, est à la recherche des meilleurs produits qui sont rapidement vendus à des prix d'autant plus satisfaisants que l'on se rapproche de l'échéance des fêtes de fin d'année. En dehors de cette période et malgré les apports très faibles, quelques lots restent invendus chaque semaine : au début de la campagne, il s'agit d'assemblages insuffisamment triés ou encore immatures, et par la suite de lots pour lesquels les prix demandés semblent excessifs aux acheteurs. Ainsi, pour les producteurs, les prix n'atteignent pas des niveaux à la mesure du déficit de production. En effet, les cours moyens de la campagne se situent tout juste au-dessus de la moyenne quinquennale, alors que les quantités vendues n'atteignent pas respectivement 25 % pour Richerenches et 50 % pour Carpentras des quantités moyennes vendues sur ces marchés au cours des cinq dernières années.



Melon : encore une campagne difficile perturbée par la météo

Le melon régional, habituellement plus précoce que ses concurrents nationaux, n'a pas pu tirer parti de cet avantage de calendrier : il est arrivé sur les étals en même temps que celui des autres régions, elles-mêmes en avance. À nouveau cette année, les conditions météorologiques ont fortement pénalisé le marché du melon. Le cours moyen 2019 n'est pas meilleur que la moyenne quinquennale, elle-même relativement basse après plusieurs années difficiles.

La campagne melon démarre le **12 juin** avec deux semaines de retard par rapport à la campagne de 2018. Les mauvaises conditions météorologiques du printemps ont entraîné des pertes de rendement et ralenti le mûrissement. Le commerce est compliqué avec une consommation qui tarde à se positionner sur le produit en raison de la fraîcheur des températures. Les volumes sont limités et les centrales d'achat ne trouvent pas les quantités nécessaires pour ouvrir les lignes. Elles restent alors axées sur le produit espagnol. Les petits calibres 15 et 18, majoritaires, sont invendables et les opérateurs manquent de calibre 12, cœur de gamme.

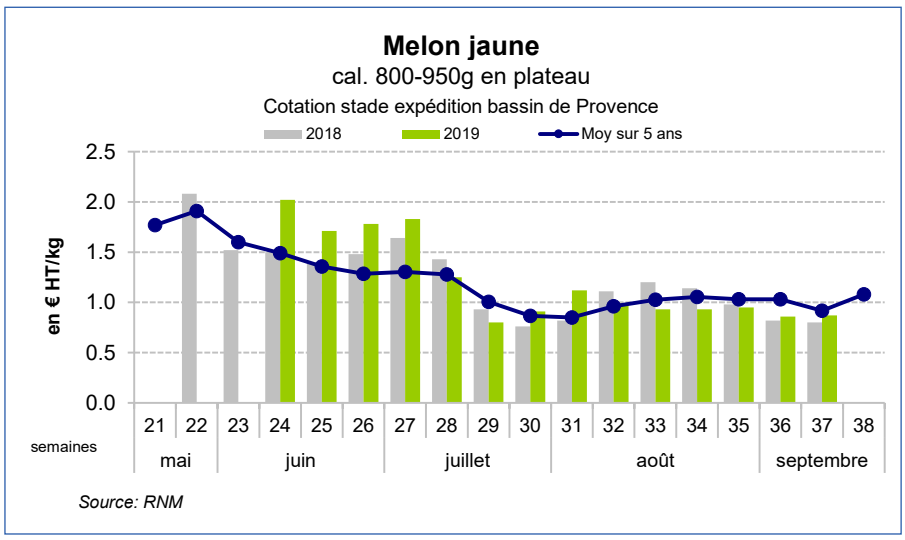
Dans la dernière semaine du mois de **juin**, la situation s'inverse : l'arrivée du très beau temps dynamise les ventes. Cependant, les volumes ne sont pas suffisants et les plantes qui ont souffert du printemps froid et pluvieux n'ont pratiquement pas de fruits. L'offre est déficitaire, le melon manque et les opérateurs peinent à honorer leurs commandes. Les engagements négociés sur des prix bas absorbent la majorité des volumes. Dans les autres circuits commerciaux les cours remontent logiquement. Les opérateurs parlent d'un début de campagne « historiquement bas » en termes de quantités : les volumes sont inférieurs de 50 % à ceux de 2018.

Alors que les premiers jours **du mois de juillet** voient encore une offre limitée face à une demande bien présente, la situation s'inverse totalement : les volumes arrivent à maturité dans l'ensemble des régions productrices et se télescopent. Ainsi, **mi-juillet**, la production nationale quotidienne dépasse largement (d'environ 40 %) les besoins de la consommation, avec des sorties de magasins qui ne suffisent pas à absorber le disponible. Ce profond déséquilibre entre l'offre et la demande, amplifié par le melon espagnol toujours présent sur les étals, entraîne des reports de stocks conséquents dans les stations d'expédition. Les cours chutent de près de 50 % en quelques jours et le melon subit une crise conjoncturelle constatée par FranceAgrimer du 18/07/2019 au 24/07/2019 (5 jours de crise).

A partir de là, les cours demeurent inférieurs à la moyenne quinquennale, frôlant parfois le seuil de crise conjoncturelle sans le franchir. Le redressement des cours, de courte durée, correspond davantage à un assainissement du marché après destruction des stocks, qu'à une réelle reprise d'activité.

La demande demeure ensuite insuffisante et la consommation ne se porte pas sur le melon, bien que l'offre amorce un repli après le pic atteint **mi-août**. Le consommateur se détourne du melon au profit des autres fruits et légumes de saison et certains opérateurs arrêtent prématurément la commercialisation. Les cotations de la région Sud-Est s'achèvent dans ce contexte le **7 septembre**.

La production régionale est estimée à 42 000 tonnes, en hausse de 6 % par rapport à la campagne 2018. Le rendement moyen est inférieur de 8 % à la moyenne quinquennale. Les cours moyens 2019, tous calibres confondus, sont comparables à la moyenne quinquennale, elle-même relativement basse après une succession d'années décevantes. Le même télescopage de calendrier avait déjà pénalisé les prix en 2015, 2017 et 2018.



Grandes cultures : une petite production marquée par un enchaînement d'aléas météorologiques

La production globale de céréales est en baisse légère de -3 %. Les surfaces de céréales reculent de 9 %, sous l'effet de la chute de la sole de blé dur (-38 %), dont les prix des contrats diminuent. Les fréquentes pluies automnales de 2018 ont retardé les semis de céréales d'hiver, et pénalisé les rendements. La canicule a ensuite réduit les rendements des cultures d'automne : maïs, tournesol, soja et, dans une moindre mesure, le riz.

La campagne 2018/2019 de grandes cultures cumule les difficultés météorologiques. Elles commencent dès la fin de l'année 2018, très humide, aux pluies incessantes et abondantes, perturbant les semis d'automne. De nombreux emblavements sont donc repoussés en janvier, en semis tardifs, moins productifs. Ensuite, une longue période de sécheresse, entre janvier et mars (8 jours de pluie sur 100 jours) entraîne une pousse lente et irrégulière des semis de janvier et ne permet pas une bonne valorisation de l'azote. Entre avril et juin, le retour d'une météo clémente permet une bonne croissance et un bon remplissage des grains avant que la campagne ne se termine par un épisode de canicule fin juin. Cet épisode n'a cependant pas d'impact sur les céréales, arrivant après la moisson des orges et sur des grains de blé remplis.

Les récoltes de **blé tendre** sont en hausse de 29 % mais en baisse de 37 % pour le **blé dur** par rapport à l'an passé. Leurs rendements sont estimés à 34q/ha au niveau régional (contre 30q/ha en 2018). La qualité en blé dur est excellente cette année. Le contexte conjoncturel difficile du blé dur incite les agriculteurs à trouver des alternatives économiques. Certains se tournent alors vers l'orge, culture qui a le moins souffert du contexte météorologique de cette campagne et dont les surfaces cultivées dans la région augmentent de près de 16 %.

Les emblavements en **riz** sont en hausse de 19 % pour atteindre 11 200 ha. La levée en riz a été compliquée avec une alternance de températures chaudes et froides.

La culture du **colza** est toujours dans une situation difficile. Si les surfaces ne baissent pas cette année, avec 1 300 ha d'intention de semis, beaucoup de surfaces n'ont pas été semées voire ont été retournées en raison des mauvaises conditions d'implantation. Les rendements sont de 19,7q/ha soit en baisse de 9 %.

Prairies : rendements en baisse du fait du gel printanier et de la sécheresse estivale

Dans **les Alpes-de-Haute-Provence**, la douceur des températures du mois de février entraîne une avance végétative. Puis, les mauvaises conditions météorologiques printanières (froid, gel, neige) perturbent la première coupe qui prend du retard. Les rendements sont en baisse par rapport à 2018. La pousse d'herbe de la deuxième coupe est faible en raison de la sécheresse et des animaux en pâture. La chaleur estivale dégrade les plants et réduisent leur croissance. Une troisième coupe n'est pas réalisée cette année.

Dans **les Hautes-Alpes**, les conditions météorologiques sont majoritairement favorables au cours de la première coupe de la campagne fourragère. Cette coupe s'est étalée de début juin au sud du département à début juillet en zone de montagne. La météo printanière a eu un impact néfaste pour les rendements fourragers. En effet, dans le sud du département, l'avance végétative résultant de la douceur des températures de février s'est réduite avec les épisodes de gel d'avril et de mai. Les rendements sont impactés pour les prairies à base de légumineuse (luzerne). Dans le nord du département, le froid et le sec ne favorisent pas la pousse d'herbe notamment celles des prairies permanentes et peu productives. Puis, la sécheresse de l'été freine les rendements en limitant la pousse d'herbe. La seconde coupe est faible. En secteur alpin, les troisièmes coupes sont rares.

Dans **les Alpes-Maritimes**, les pluies et la neige en montagne survenues fin du printemps retardent la première coupe, et les deuxièmes coupes sont quasiment absentes comme dans tout le secteur alpin. Les rendements sont en baisse par rapport aux références et les volumes de fourrages stockés paraissent insuffisants. La douceur des températures automnales permet cependant de prolonger la période de pâturage, préservant ainsi les stocks.

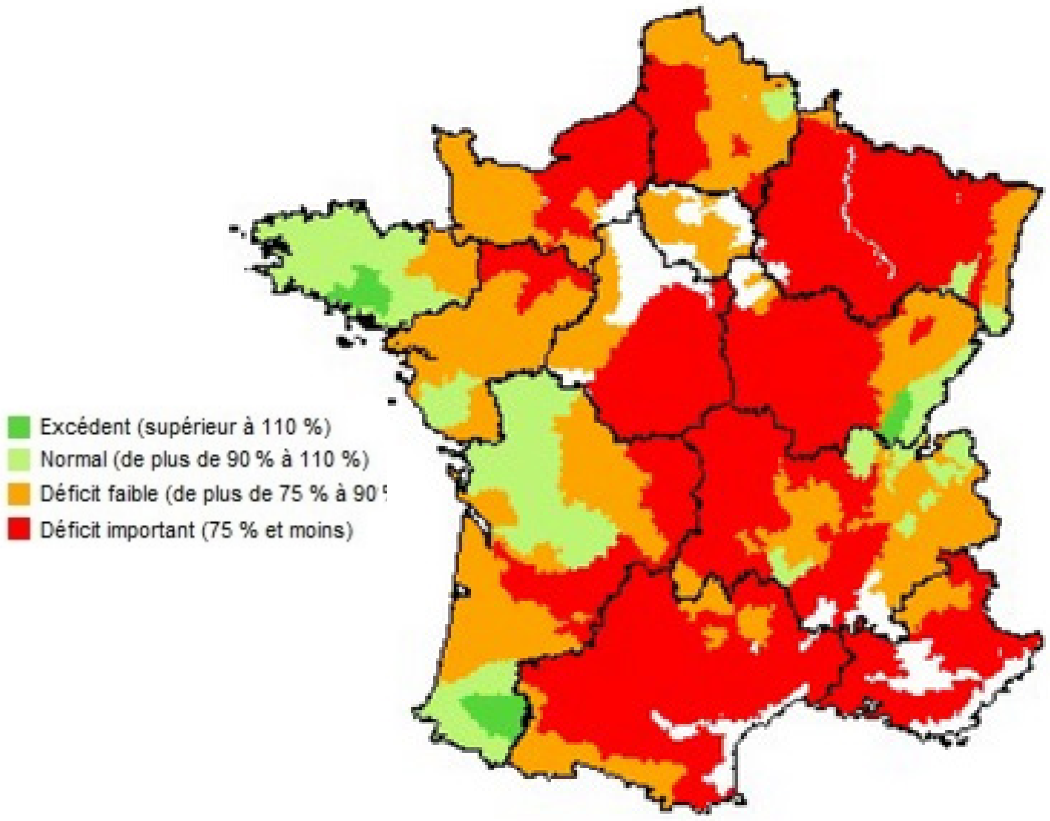
Dans **les Bouches-du-Rhône**, la production de la campagne 2019 est faible en termes de volume. La première coupe, dans la région fourragère de la Crau est estimée en baisse d'environ 30 % par rapport à la normale. La qualité fourragère est cependant au rendez-vous contrairement à la campagne précédente. Les aléas météo survenus durant l'hiver et jusqu'au printemps sont à l'origine de la baisse de rendement. Les rares épisodes pluvieux génèrent une sécheresse persistante depuis l'hiver. La pousse est en outre contrariée par les nombreux épisodes de mistral soufflant fortement entre avril et début juin. Enfin, les températures nocturnes basses jusqu'à fin avril freinent le développement végétatif.
Dans les secteurs irrigués, les prélèvements d'eau à l'irrigation étant limités, la quantité d'eau apportée ne permet pas des rendements élevés. Grâce à l'irrigation, la qualité des fourrages est cependant préservée.
La récolte de la deuxième coupe en foin de la Crau est réalisée entre le 1er et 20 juillet et la 3 coupe entre le 15 août et la mi-septembre. Une concurrence fourrage-adventice est observée sur la 3 coupe.

Dans **le Var**, les faibles précipitations du printemps freinent la pousse de l'herbe, excepté sur les secteurs irrigués. Les rendements sont très inférieurs à ceux de l'an passé ainsi qu'aux références. La première coupe, de bonne qualité, est réalisée vers mi-juin, soit avec 3 à 4 semaines de retard. En raison des températures élevées du début d'été, la seconde coupe est compromise tant au niveau qualitatif que quantitatif. Les volumes sont difficiles à estimer d'autant plus que les animaux pâturent majoritairement la quantité disponible.

Dans **le Vaucluse**, les conditions météorologiques de l'hiver et du printemps sont favorables à la campagne fourragère 2019, exceptée sur le plateau de Sault qui a subi différents épisodes de gel de fin mars à avril. La douceur des températures et la pluviométrie suffisante ont contribué au bon développement

fourrager. La première coupe est réalisée dans de bonnes conditions, à la mi-mai en plaine et début juin sur le plateau, permettant de maintenir la bonne qualité des fourrages. La quantité de la première coupe est cependant inférieure à la campagne précédenteEnsuite, les températures caniculaires du mois de juin dégradent fortement la situation. La très longue sécheresse estivale affecte nettement les rendements fourragers de la deuxième partie de la campagne. L'été et l'automne sont particulièrement difficiles pour les élevages sédentaires car les ressources en herbe sont très faibles.
La qualité des foins est nettement meilleure à celle de l'année 2018 (année très pluvieuse) mais au détriment de rendements beaucoup plus faibles (notamment des parcelles non irriguées). Les rendements sont aussi légèrement inférieurs à la référence.
Les rendements sont très hétérogènes entre l'Est et l'Ouest du département. La zone située à l'Est (d"une ligne Vaison-Carpentras-Cheval Blanc) a subi des pertes plus importantes pouvant atteindre à 60% par rapport à la moyenne.

Indicateur de rendement des prairies permanentes



Source : Agreste - ISOP - Météo-France - INRA

Part de la pousse cumulée au 20 octobre, en % de la pousse de référence à la même période

L'indicateur de rendement des prairies permanentes ISOP, à une date donnée, est égal au rapport entre la pousse cumulée à cette date depuis le début de l'année et la pousse cumulée à la même date calculée sur la période de référence 1982-2009.

Viticulture : une production régionale réduite par la sécheresse estivale

Sur l'ensemble de la région PACA, la production de vins est estimée à 3,83 Mhl, en baisse de près de 1 % par rapport à l'an passé et en retrait de près de 7 % par rapport à la moyenne quinquennale. Ce millésime est marqué par des jus très concentrés, suite au stress hydrique subi au cours de l'été, et une maturité physiologique des baies très hétérogène.

Dans les Bouches-du-Rhône, la majorité des vendanges se sont terminées début octobre, avec des écarts cependant en raison de la maturité physiologique des baies très hétérogène selon les secteurs. La récolte s'est déroulée dans de bonnes conditions. La faible pluviométrie et les températures très élevées de l'été ont asséché les grains et se traduisent par des jus très concentrés. La production est estimée à près de 590 milliers d'hectolitres, en baisse de 13 % par rapport à celle de 2018 et en retrait de 5,5 % par rapport à la moyenne quinquennale.

Dans le Var, la production est estimée à plus de 1,27 million d'hectolitres, en baisse de 0,2 % par rapport à celle de 2018. Néanmoins, cette production est inférieure de près 9 % à la moyenne quinquennale. La faible pluviométrie et la sécheresse ont, là aussi, asséché les grains et concentré les jus.

Dans le Vaucluse, la sécheresse estivale et la canicule freinent le grossissement des baies. La production globale du département est estimée à 1,92 million d'hectolitres, en hausse de 3,5 % par rapport à la récolte 2018. Toutefois, ces volumes sont inférieurs d'environ 6 % à la moyenne quinquennale.

La production viticole en PACA

Bilan 2019		AOP	Autres Vins	Total Vins
Bouches-du-Rhône	Surface (ha)	7 050	3 739	10 789
	Évolution N/N-1	+1,5%	+2,4%	+1,8%
	Volume (hl)	340 442	272 122	612 564
	Évolution N/N-1	-3,0%	-16,1%	-9,3%
Var	Surface (ha)	22 086	5 806	27 892
	Évolution N/N-1	+0,2%	+0,3%	+0,2%
	Volume (hl)	993 404	280 231	1 273 635
	Évolution N/N-1	+3,0%	-10,2%	-0,2%
Vaucluse	Surface (ha)	35 709	10 363	46 072
	Évolution N/N-1	-0,1%	+1,8%	+0,4%
	Volume (hl)	1 398 772	524 873	1 923 645
	Évolution N/N-1	+8,9%	-8,7%	+3,5%
Région PACA	Surface (ha)	65 193	20 469	85 662
	Évolution N/N-1	+0,3%	+1,3%	+0,5%
	Volume (hl)	2 747 316	1 083 799	3 831 116
	Évolution N/N-1	+5,2%	-13,0%	-0,7%

Source : Agreste - Statistique agricole annuelle semi-définitive, d'après DGDDI

Plantes à parfum, aromatiques et médicinales (PAPAM) : des surfaces qui poursuivent leur progression

La campagne 2019 est marquée par un hiver doux, des gels tardifs au mois de mai puis une succession de périodes de chaleur intense affectant la majorité des zones de production. Si la lavande supporte la sécheresse, elle souffre néanmoins des températures trop intenses. Les rendements sont alors très hétérogènes selon les possibilités d'irrigation ou les orages localisés, avec pour certains producteurs une partie des plantations qui n'est pas arrivée à maturité. Les pertes pourraient être estimées entre 20 et 40 % suivant la localisation des parcelles. Les surfaces dédiées aux cultures de lavande et lavandin poursuivent leur progression avec une hausse de 9 % par rapport à 2018, pour atteindre près de 19 000 ha en 2019 (+7 % dans les Alpes-de-Haute-Provence, +8 % en Vaucluse et +12 % dans les Bouches-du-Rhône).

Lavande et lavandin

En moyenne, les rendements en huiles essentielles de lavande et de lavandin présentent des niveaux plus faibles qu'en 2018, considérée comme une année exceptionnelle. Cette baisse est hétérogène selon les secteurs (-3 % par rapport à la moyenne quinquennale). Dans quelques zones d'altitude (Ventoux, Baronnies), le gel de mai et la très faible pluviométrie ont détruit certaines parcelles de lavande.

Les marchés

Le marché des huiles essentielles de lavande et lavandin reste bien orienté et soutenu. La demande mondiale de lavandin est toujours très importante et les prix semblent se maintenir voire augmenter dans un contexte spéculatif marqué. Les premiers cours de l'huile essentielle du clone Grosso se situent autour des 34 €/kg (28 à 30 € en 2018). L'Abrial et le Super sont estimés à des niveaux de prix comparables à ceux de 2018 (soit de 35 à 40 €/kg pour Abrial et autour de 45 €/kg pour le Super) Les premières tendances indiquent un tassement des cours des huiles essentielles de lavande. Elles se situent autour de 120 €/kg pour les lavandes de populations (Carla et Rapido) et autour de 80 à 100 €/ kg pour les clonales notamment la Maillette.

En Bulgarie, premier producteur mondial et principal concurrent de la France, la production d'huile essentielle est annoncée en très forte hausse malgré des premiers rendements faibles (5 à 6 kg/ha), dus aux conditions météorologiques. Cette forte augmentation est liée à la progression de la surface récoltée (+ 53 % par rapport à 2018) et à des rendements hétérogènes dus aux disparités qui existent selon les régions bulgares.

Animaux : rebond des effectifs ovins

L'année 2019 est favorable pour la filière ovine. Les effectifs ovins augmentent de +7 %. Les cours moyens des agneaux sont supérieurs de 6 % à l'an passé sur la région. Au plan national, le cours de l'agneau de boucherie est en baisse avec des cours qui s'établissent à 6,17 €/kg contre 6,30 €/kg en 2018. Le solde commercial s'améliore : les exportations sont également supérieures de 6 % à celles de 2018, tandis que les importations de viande ovine reculent de près de 11 %. Dans un contexte de baisse de la consommation de viande, la production labellisée « Agneau de Sisteron » parvient à tirer son épingle du jeu.

Les effectifs bovins sont stables par rapport à 2018, et en légère baisse (-1 %) par rapport à la moyenne quinquennale.

Les volumes de lait de vache collectés diminuent de 3,5 %. Le prix du lait de vache continue sa progression avec un cours moyen payé producteur en hausse de 6 % par rapport à l'an passé. Il atteint 360 €/1000 litres payés producteur. Malgré tout, les cours ne sont pas revenus au niveau d'avant la crise laitière de 2015 (373 €/1000 litres en 2014)

www.draaf.paca.agriculture.gouv.fr/DONNÉES-STATISTIQUES

Direction Régionale de l'Alimentation,
de l'Agriculture et de la Forêt

Service Régional de l'Information Statistique
et Économique

132, bd de Paris - CS 70059
13331 Marseille Cedex 03

Directeur régional : Patrice de Laurens
Directrice de la publication : Nadine Jourdan
Rédacteur en chef : Joachim Timotéo
Rédacteurs : Stefano Guaschi, Olivier Legras, Muriel Leroux, équipe RNM
Composition : Nadine Nieto
Dépôt légal : à parution
ISSN : 1773-3561

Version du 27 août 2020 15:16