

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

### Synthèse janvier 2021

#### POMME



#### Le manque de volume favorise la valorisation du produit

L'activité est jugée satisfaisante avec une demande qui s'active dès le début de mois grâce aux diverses actions promotionnelles mises en place par la grande distribution. Cette situation permet de maintenir un écoulement régulier venant compenser l'absence des débouchés habituels (restauration, collectivités). En dehors des promotions, les volumes de sorties restent néanmoins modérés. Le manque de consommation et le couvre-feu à 18 h ralentissent l'écoulement. Le manque de visibilité lié au contexte de la crise sanitaire pèse sur l'ambiance commerciale et inquiète les opérateurs.

Ainsi, la demande de la part des grossistes et de la grande distribution s'avère prudente. En effet pour éviter un surstockage potentiellement risqué, ils effectuent davantage de petits réapprovisionnements. Le recul de la gamme variétale se fait nettement ressentir, particulièrement sur les variétés de qualité ou de gros calibres.

A l'export, la maturité de certaines variétés comme la Gala et Golden fragilise le marché et nécessite de réduire les départs notamment maritimes. L'approvisionnement du marché intérieur est ainsi favorisé. Seules la Granny et les variétés rouges arrivent à trouver un compromis entre le prix et une meilleure tenue du produit. Les variétés clubs comme la Pink Lady continuent de bénéficier d'une bonne fluidité vers l'ensemble des débouchés.

La tendance d'une hausse des prix se confirme sur les gros calibres, alors que la valorisation est plus difficile sur les petits calibres qui se réajustent à la baisse en première partie de mois. La faiblesse de l'offre favorise le maintien d'une bonne fermeté des cours sur l'ensemble des variétés avec des niveaux de prix nettement au-dessus de la moyenne quinquennale (+9 % en Gala, +14 % en Golden, +16 % en Granny).

*(ci-dessous cotations nationales à compter du mois d'octobre qui regroupent les régions Sud-Ouest, Val de Loire, AURA et Grand-Est).*

	Prix départ station, €/kg		
	GALA cal. 170-200g plateau 1 rang	GOLDEN cal. 170-200g plateau 1 rang	GRANNY cal. 170-200g plateau 1 rang
<b>Janvier 2021</b>	<b>1,11</b>	<b>1,16</b>	<b>1,15</b>
Décembre 2020	1,07	1,13	1,10
Janvier 2020	1,05	1,04	0,98
<b>Moy. 5 ans</b>	<b>1,02</b>	<b>1,02</b>	<b>0,99</b>

## CLÉMENTINE DE CORSE



### Fin de campagne rapide

L'offre décline fortement face à une demande toujours très motivée. À la baisse logique des volumes à ce stade du calendrier de production, s'ajoute les écarts de tri dus au comportement évolutif des clémentines. La campagne se conclut rapidement dans la première décade sur des cours très fermes qui sont supérieurs de 10 à 24 % aux moyennes quinquennales selon les calibres.

	Qté	Prix départ station, en €/kg		
		Cal.2	Cal.3	Cal.4
<b>Janvier 2021</b>	<b>939</b>	<b>2,75</b>	<b>2,65</b>	<b>2,40</b>
Décembre 2020	15 840	2,72	2,59	2,36
Janvier 2020	-	-	-	-
Janvier 2019	3 217	2,40	2,35	1,88
<b>Moy. 5 ans</b>	<b>/</b>	<b>2,45</b>	<b>2,40</b>	<b>1,94</b>

## SALADE



**EN CRISE**

### Les températures très hivernales assainissent le marché

La salade est restée en crise conjoncturelle tout le mois de janvier 2021.

Les quelques jours de froid de la 1<sup>re</sup> quinzaine de janvier ont ralenti la pousse des salades avec pour conséquences de réduire l'offre et de fluidifier le marché. Les salades qui arrivent alors plus lentement à maturité voient leur grammage diminuer. Certaines variétés commencent à manquer, principalement la laitue et la batavia.

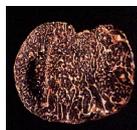
Dès lors, les cours se raffermissent sur l'ensemble de la gamme avec des hausses plus marquées sur ces deux variétés. L'Espagne subit également de fortes baisses de températures qui favorisent la régulation du marché.

Pourtant, la concurrence à l'export reste intense par manque de débouchés dans la RHD en Europe, surtout à destination de l'Allemagne et de la Suisse. Pour l'Angleterre, le Brexit a alourdi les formalités douanières avec un nouveau risque qui apparaît : le retour de marchandises pour non conformités administratives.

Le couvre feu mis en place en France à partir de 18 h pour lutter contre le risque de transmission de la COVID 19, diminue d'autant la fréquence de courses de la population dans son ensemble. Elle favorise alors des achats de plus longue conservation. Ainsi, la salade de « 4<sup>e</sup> gamme » plus perenne, voit sa consommation augmenter au détriment sans doute des salades coupées. Les températures plus favorables en fin de mois permettent de retrouver de jolis grammages.

	<u>Qté vendue</u> en nb de têtes	Prix départ station, en €/pièce		
		Batavia blonde	Lollo rossa	Feuille de chêne blonde
<b>Janvier 2021</b>	<b>33 926 164</b>	<b>0,47</b>	<b>0,39</b>	<b>0,44</b>
Décembre 2020	35 108 161	0,41	0,38	0,40
Janvier 2020	37 266 534	0,64	0,66	0,65
<b>Moy. 5 ans</b>	<b>/</b>	<b>0,63</b>	<b>0,67</b>	<b>0,62</b>

## TRUFFE



### Des volumes et des prix exceptionnellement bas

Après les deux dernières semaines du mois de décembre sans marché par manque d'opérateurs, les producteurs et les négociants se retrouvent début janvier dans un contexte de lendemain de fêtes de fin d'année, période où les prix diminuent. À la différence du marché de Richerenches, qui, fort des apports de production du Sud de la Drôme et de l'enclave des papes affiche des volumes importants durant tout le mois de janvier, le marché de Carpentras ne présente que peu de marchandises.

En effet, bien que la période de janvier soit habituellement la plus favorable à la truffe, tant par sa maturité qu'en quantité, ce sont 3 fois moins de volume qu'au cours des cinq dernières années qui se partagent les 4 marchés de décembre. Les faibles productions sur certaines zones qui alimentent habituellement ce marché, notamment le Ventoux et le Sud-Luberon, ont certainement eu un impact. Pourtant d'autres espaces tout aussi proches, comme les communes du Beaucet, Vénasque ou Saint Didier, ont de leur côté, grâce à des averses estivales favorables, des productions honorables.

Aussi, force est de constater qu'une partie non négligeable de la production provençale ne transite plus cette année par Carpentras. Les producteurs favorisent la vente directe. En effet, les prix particulièrement bas proposés par des négociants qui ont perdu leur clientèle de restaurateurs, ne poussent pas les producteurs à apporter leurs produits. Ainsi, les prix s'échelonnent entre 200 et 400 € en fonction des semaines tout au long de ce mois et ce malgré ces faibles volumes. Ils sont par ailleurs très discutés et peu de ventes sont finalement réalisées. Le prix moyen des transactions du mois de janvier reste inférieur de 30 % à la moyenne quinquennale.

Marché de production de CARPENTRAS (84)	Offre marché en kg	Prix production en €/kg
		<b>TUBER MELANOSPORUM</b>
<b>Janvier 2021</b>	<b>95</b>	<b>348</b>
Décembre 2021	135	433
Janvier 2020	236	514
<b>Moy. 5 ans</b>	<b>/</b>	<b>500</b>

## Raisin de table : 2020 un millésime favorable à la filière

La campagne débute une dizaine de jours plus précocement que la précédente dans un contexte de consommation plutôt favorable. Le déficit en fruits d'été reporte l'attention sur le raisin qui n'a généralement pas les faveurs des consommateurs à cette période. Durant toute la commercialisation, la demande reste bien orientée. Les cours affichent une belle fermeté et sont supérieurs de 7 à 12 % à ceux de la moyenne quinquennale selon les variétés de raisins frais. Du côté des raisins de longue conservation, la campagne est à l'opposé de celle de 2019 avec des cours bien valorisés.

La campagne débute dans la dernière semaine de juillet, avec une dizaine de jours d'avance sur celle de 2019. Dès le démarrage, Prima, Lavallée et Muscat bénéficient d'une consommation favorable qui se dynamise encore à l'arrivée des Muscats AOC aux alentours du 15 août. Le déficit en fruits d'été accentue un peu plus cet engouement en reportant la faveur des consommateurs sur le raisin. La qualité des grappes étant jugée optimale, la mise en longue conservation commence hâtivement et se poursuit durant une partie du mois de septembre. Cette conservation frigorifique permet à la fois de réguler le marché du frais en maintenant des cours satisfaisants mais aussi de conserver quelques beaux lots pour prolonger une saison qui avance à grands pas. Seul le Danlas connaît à ce stade des difficultés d'écoulement, parfois liées à la tenue de certains lots. La concurrence avec le raisin blanc italien à bas prix (en dessous de l'euro au kilo au stade détail) reste le principal facteur limitant.

À l'orée du mois d'octobre, le raisin frais se raréfie tant que les ventes d'Alphonse Lavallée portent essentiellement sur le produit sorti des frigos. Puis rapidement, vient le tour du Muscat. La demande, bien présente quelle que soit la destination de la marchandise, autorise une bonne valorisation de ces fruits conservés au froid.

Contrairement à la précédente campagne, les hausses de cours habituellement attendues sont cette année au rendez-vous. Ainsi, dans le Muscat frigo, les cours moyens de cette campagne sont supérieurs de 30 % à ceux de 2019 mais aussi de 5 % à la moyenne quinquennale. Dans le Lavallée frigo, la hausse est plus marquée avec des cours supérieurs de 33 % à ceux de la campagne précédente et de 9 % à la moyenne quinquennale. Avec des volumes commercialisés extrapolés au bassin d'enquête certes en repli de 12 % sur ceux de 2019, mais en hausse de 15 % à ceux de la moyenne sur 5 ans, ce cru 2020 est de bonne tenue. Cette campagne, satisfaisante pour la majorité des opérateurs du bassin, s'achève très tôt dans la première décade de novembre.

## Bilan de campagne tomate 2020 :

### Une campagne déséquilibrée plus favorable aux variétés « cœur de marché »

Avec une surface de production en légère hausse, la campagne Sud-Est bénéficie davantage aux variétés classiques comme les grappes (avec un prix moyen supérieur de 15 % à la moyenne quinquennale pour l'ensemble de la campagne), qu'aux variétés typées comme l'allongée cœur, avec un prix moyen légèrement inférieur à la moyenne des 5 dernières années. Dans un contexte de crise sanitaire modifiant les habitudes de consommation, les exploitations sont plus ou moins impactées en fonction des variétés qu'elles ont privilégiées. Très sollicitées au printemps, notamment pendant le premier confinement, les gammes cœur de marché atteignent des niveaux de prix records. Mais cette dynamique s'essouffle brutalement durant l'été, victime d'une saison touristique décevante, et d'une météo capricieuse qui provoque une fin de campagne prématurée.

Le commerce démarre courant février avec la production de tomate grappe hors-sol sous serres chauffées. La demande est encore peu dynamique et l'inquiétude du moment chez les producteurs est avant tout liée aux cas d'infection du virus ToBRFV. Rapidement, la situation change nettement dès le début de la crise COVID, avec une demande des GMS et des marchés de grossistes qui s'active pour les produits d'origine français. Les prix en grappe se raffermissent nettement face à une offre disponible encore mesurée.

À l'inverse les tomates typées anciennes ont plus de mal à s'écouler dès le début du confinement, la désorganisation des détaillants impactés par cette crise sanitaire, et une propension moins bonne à la conservation de ces variétés orientent le consommateur vers les grappes et les rondes. La situation s'améliore rapidement avec le développement des points de vente directe chez les producteurs en circuits locaux, et une quasi absence de la concurrence de la part des autres bassins de production.

Au début de l'été le commerce se dégrade avec l'arrivée de l'ensemble des bassins et des productions nationales de pleine terre qui font face à la fois à une concurrence particulièrement agressive de la Belgique et une météo peu favorable à la consommation. Dans ce contexte, quelques exploitations détruisent leur production de plein champ, mais les nombreuses mises en avant dans la grande distribution permettent d'atténuer les difficultés d'écoulement d'une demande et de marchés de gros peu dynamiques.

À la fin de l'été, les forts rendements de juillet et une météo caniculaire du début de mois dans le Sud-Est épuisent les plantations. Les cueillettes fortement réduites provoquent une hausse temporaire des cours avant de se dégrader. Ce sont de nouveau les producteurs sous-serre qui sont le plus impactés par ces chaleurs avec des rendements faibles et des difficultés liées à la qualité organoleptique des tomates produites.

Dans ce climat incertain, la rentrée de septembre est marquée par une activité commerciale mitigée et une demande prudente. Les volumes de ventes s'étiolent rapidement, entraînant une fin de campagne prématurée, où seules persistent quelques cultures hors-sol pour la saison hivernale.

