

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

#### Synthèse octobre 2021

#### TOMATE



#### Fin de campagne sur des niveaux de cours décevants

Octobre marque la dernière ligne droite de la campagne régionale de production de tomate. Après l'arrêt des tunnels froids, les exploitations hors-sol tentent de produire jusqu'au milieu du mois d'octobre afin de profiter d'un marché plus porteur et moins concurrentiel qu'en septembre. Cette stratégie fonctionne peu : la demande se montre peu intéressée par le produit. Les cours ne parviennent pas à remonter, en particulier dans le segment des côtelées « anciennes ». Ils sont jugés décevants par les producteurs et entraînent l'arrachage des derniers plants afin de préparer libérer les serres pour les plantations hivernales telles que la salade. Seules subsistent désormais quelques productions de tomate en grappe dites d'hiver.

	Quantité en tonnes	Prix départ station, en €/kg		
		Tomate grappe cat Extra	Allongée type cœur de bœuf	Ronde 67+ cat I Colis 6 kg
<b>Octobre 2021</b>	<b>2 050</b>	<b>1.05</b>	<b>1.20</b>	<b>1.10</b>
Septembre 2021	4 900	1.22	1.98	1.26
Octobre 2020		0.95	NC	1.00
Moy. 5 ans	/	/	/	/

#### POMME



#### Une activité calme

La campagne suit son cours avec des disponibilités de l'ensemble des bassins de production qui s'élargissent et la dominance de petits calibres qui se confirme. Comme habituellement en cette période, octobre est un mois de transition avec notamment l'entrée en commercialisation des autres produits de saison. Les congés scolaires en milieu de mois ne favorisent pas les ventes et le marché manque alors de dynamisme sur l'ensemble des places de commercialisation. Seules les foires aux pommes et les actions en grande distribution maintiennent une fluidité régulière. La demande reste orientée ce mois-ci sur la Golden, qui bénéficie toujours d'un engouement en raison l'offre réduite. Cependant, en termes de prix, elle subit quelques pressions liées à la concurrence des autres terroirs (Limousin, Alpes).

A l'export, l'activité s'avère également ralentie avec toujours une certaine réticence de la part des opérateurs notamment vers le grand maritime. Toutefois, la demande semble plus présente ce mois-ci face à la baisse de l'offre provenant de l'Hémisphère Sud. Vers le Moyen-

Orient, les vives concurrences des Pays de l'Est et de l'Italie freinent les échanges. À destination de l'Asie, le manque de gros calibres ne permet pas de satisfaire la totalité des commandes. Vers l'Angleterre, le volume de vente est satisfaisant, porté par des soucis de qualité de la production anglaise.

Le cours moyen sur l'ensemble des variétés s'ajuste à la baisse par rapport au mois de septembre tout en restant élevé par rapport aux campagnes précédentes.

	Prix départ station, €/kg		
	<b>GALA</b> cal. 170-200g plateau 1 rang	<b>GOLDEN</b> cal. 170-200g plateau 1 rang	<b>GRANNY</b> cal. 170-200g plateau 1 rang
<b>Octobre 2021</b>	<b>1,13</b>	<b>1,28</b>	<b>1,21</b>
Septembre 2021	1,30	1,39	1,34
Octobre 2020	0,99	1,16	1,16
<b>Moy. 5 ans</b>	<b>0,98</b>	<b>1,06</b>	<b>1,07</b>

## RAISIN



### Transition vers le raisin de longue conservation et une fin de campagne proche

Suite aux conditions climatiques pluvieuses en début de mois, les quantités de produits frais disponibles se réduisent. Les activités sont disparates et dépendent des disponibilités en raisins frais. En Muscat, la qualité hétérogène des produits participe à la mise en place de cours souples et dispersés sur d'amples fourchettes tarifaires. Les ventes restent cependant régulières. Concernant l'Alphonse Lavallée, les ventes sont fluides. La transition entre le raisin frais et celui sorti de longue conservation se poursuit et les premières ventes de qualité extra et AOP Ventoux frigos apparaissent. Les niveaux de prix sont élevés, contribuant à une demande réservée et attentiste en Muscat sorti de longue conservation.

À partir de la mi-octobre, seul du raisin conservé au froid est désormais issu des stations. En raison des cours élevés, de la concurrence des produits d'hiver ainsi que de la présence marquée des produits d'import, la demande des centrales d'achat et des circuits de grossistes est en retrait. Cependant, les ventes se poursuivent et l'écoulement de la marchandise est globalement fluide. Les volumes diminuent sensiblement en fin de mois avec l'arrêt d'activité pour quelques opérateurs annonçant une fin de campagne proche.

Les cours moyens du Muscat issu de longue conservation frigo sont 18 % supérieurs à 2020 et 20 % supérieurs à la moyenne quinquennale. En Lavallée frigo, les cours moyens sont 12 % supérieurs à 2020 et 18 % supérieurs à la moyenne quinquennale.

	Qté en tonne	Prix départ station, en €/kg	
		Muscat cat I frigo	Lavallée cat I frigo
<b>Octobre 2021</b>	<b>3 614</b>	<b>3,60</b>	<b>2,99</b>
Septembre 2021	5 676	/	2,83
Octobre 2020	4 651	3,05	2,66
<b>Moy. 5 ans</b>	<b>/</b>	<b>2,99</b>	<b>2,54</b>

## Bilan de campagne Poire 2021

### Une campagne fortement pénalisée par le gel

La campagne 2021 est particulièrement affectée par les aléas climatiques. Il s'agit d'une des plus faibles productions de poires depuis 46 ans. Le gel d'avril détruit d'abord près de la moitié de la récolte régionale. Les chutes physiologiques des fruits et les intempéries du printemps (pluie, humidité) viennent ensuite accentuer la situation. Le déficit de production (-65%) rend difficile la mise en place de la commercialisation. Dans ce contexte, les prix demeurent soutenus durant toute la saison, dans une fourchette de prix nettement supérieure à la moyenne quinquennale (+75 % en Guyot).

La campagne démarre le 26 juillet 2021, soit avec une semaine de retard par rapport à une année normale. Les vergers de poires n'ont pas été épargnés par les gelées d'avril qui ont durement affecté, à un stade de floraison avancé, le potentiel de production. L'offre régionale est ainsi exceptionnellement déficitaire où l'on enregistre une baisse de récolte de 65 %. Le déficit en poire d'été par rapport à 2020 et à la moyenne quinquennale atteint 60 % en Guyot et 75 % en Williams. Les pertes sont conséquentes et les intempéries printanières (pluies et vents) ont accentué ce déficit par des chutes physiologiques. Une situation peu commune aux précédentes années qui rend difficile la mise en route de la campagne de commercialisation.

Dans ce contexte, il est compliqué de se projeter et d'avoir une bonne visibilité du déroulement de la campagne, d'autant plus que la qualité est assez hétérogène. La présence d'anneaux de gel sur certains lots de poires est signalée et quelques opérateurs doivent procéder à du tri. Cependant, pour un produit qui a subi le gel de printemps, la tenue de la poire reste relativement correcte. Le début de campagne est timide mais la demande s'avère présente et le commerce de la poire Guyot s'installe. Malgré une consommation peu orientée sur le produit, les lots s'écoulent avec régularité. Les premières commercialisations de la poire Williams arrivent en deuxième quinzaine du mois d'août élargissant ainsi la gamme variétale. Mais la poire ne suscite pas pour autant un engouement particulier et les autres fruits d'été restent privilégiés par le consommateur.

Au vu de la faiblesse de l'offre, les niveaux de cours se maintiennent sur l'ensemble de la campagne dans une moyenne supérieure de 75 % pour la Guyot et 62 % pour la William verte par rapport aux cinq dernières années. La saison de cotation se termine pour la région le 10 septembre 2021.