

Conjoncture n° 132 - Décembre 2019

## LA CONJONCTURE AGRICOLE au 1<sup>er</sup> décembre 2019

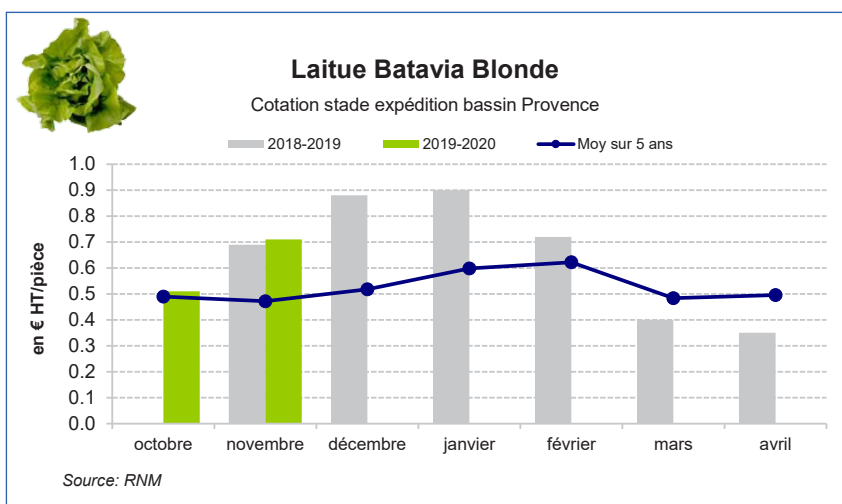
En novembre, les dernières récoltes de pomme se terminent. Leur commercialisation est toujours lente, comme celle du marché du raisin de table. Pour ces deux produits, la mise en longue conservation permet d'équilibrer le marché.

À l'inverse, la campagne de la salade d'hiver débute tardivement dans un marché porteur. Les ventes sont dynamiques à destination du marché national comme à l'export. La campagne de la truffe démarre quant à elle par des cours très hétérogènes, à l'image des maturités très diverses observées.

### Salade : marché porteur

En novembre, la campagne régionale de la salade d'hiver démarre avec un retard de près de 15 jours par rapport à la campagne précédente. Les producteurs régionaux ont en effet retardé volontairement leurs plantations d'automne, et ce pour deux motifs. D'une part, les productions d'été sous abris sont prolongées le plus possible pour répondre à un marché de plus en plus favorable aux origines France des différents légumes encore produits sur cette période : courgette, tomate, poivron, aubergine.... D'autre part, le marché d'automne de la salade est compliqué depuis plusieurs campagnes avec une concurrence accrue entre les productions du périmètre européen.

La conjoncture de novembre est porteuse et engendre des niveaux de prix soutenus dès le début de mois. Les flux de ventes se développent très fortement vers la France



et les pays européens à la mi-novembre. Les coupes prennent de l'avance sur le développement des cultures et accentuent l'aspect tendu du marché (offre tout juste suffisante pour honorer les commandes). Les cours des trois variétés de références sont supérieurs de 57 % à la moyenne quinquennale.

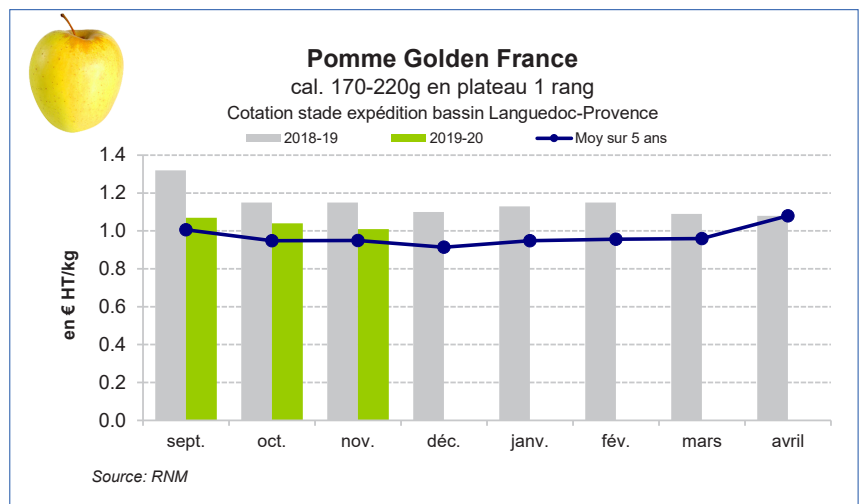
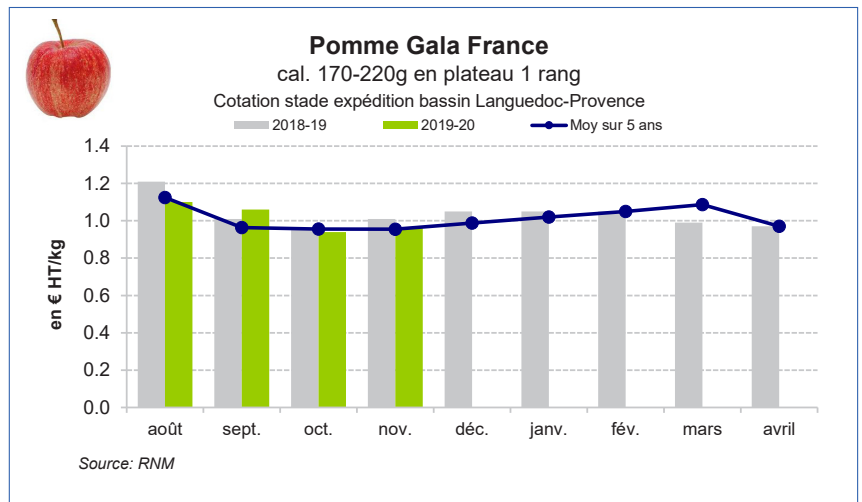
## Pomme : une commercialisation difficile

En novembre, les dernières récoltes se terminent. La tendance d'une production de fruits de petits calibres, notamment en gala, se confirme.

La commercialisation reste difficile car la demande de pommes reste faible, les consommateurs s'orientant vers d'autres produits. Les ventes sont limitées, particulièrement en Golden, tant sur les marchés français qu'européens. Seul le débouché à destination du grand export maintient un rythme de vente soutenu et régulier avec une demande concentrée sur la Gala, la Granny et la Pink Lady.

Les prix restent bas par rapport à 2018 avec une baisse particulièrement marquée en Golden, mais néanmoins supérieurs à la moyenne quinquennale.

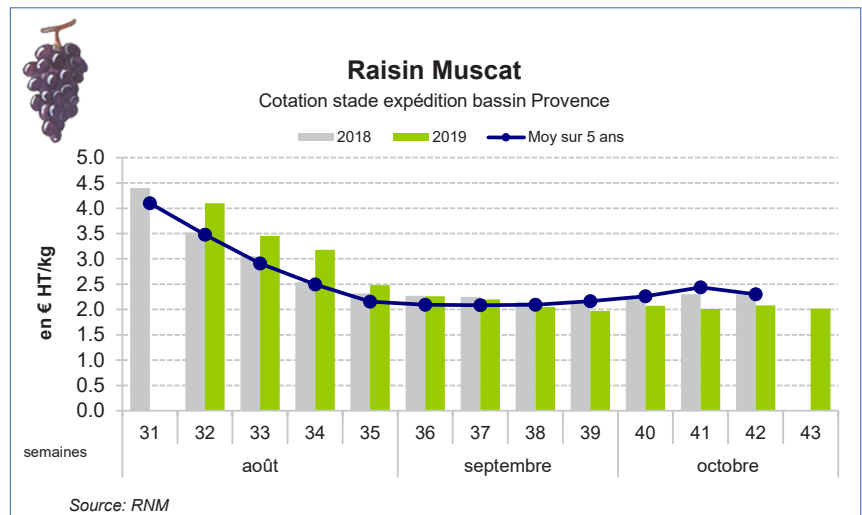
La production régionale est estimée à 343 500 tonnes soit en hausse de 1 % par rapport à 2018. Le rendement moyen est inférieur de 15 % à la moyenne quinquennale.



## Raisin de table : un commerce très décevant

En novembre, le commerce du raisin tourne au ralenti. Le manque d'animation commerciale est patent et les volumes sortis sont nettement insuffisants. L'activité vers les marchés de gros est également apathique avec de faibles réassorts. Le raisin noir régional 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. À cela s'ajoute le désintérêt du consommateur, dorénavant tourné vers les autres fruits de saison comme les petits agrumes. Le stock disponible mis en longue conservation est encore très important dans la plupart des stations et les négociants sont inquiets du manque de dynamisme qui risque de prolonger la campagne dans le temps.

Les cours 2019 sont nettement inférieurs à ceux de 2018 à la même période : -19 % en Alphonse Lavallée et - 21 % en Muscat. Ils sont également

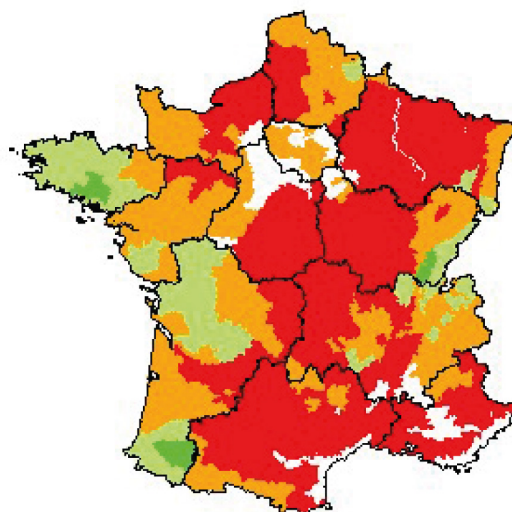


bien inférieurs à la moyenne quinquennale de près de 18 % en Muscat et de 17 % en Alphonse Lavallée.

## 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.

- Déficit important : 75 % et moins
- Déficit faible : de plus de 75 % à 90 %
- Normale : de plus de 90 % à 110 %
- Excédent : plus de 110 %



Source : Agreste - ISOP - Météo-France - INRA



### Dans les Alpes, les conditions météo estivales très sèches réduisent la deuxième coupe et compromettent la troisième

Dans les Alpes-de-Haute-Provence, la pousse d'herbe de la deuxième coupe est faible par rapport à la campagne 2018 en raison de la sécheresse et des animaux en pâture. Les conditions climatiques estivales ont dégradé les plants et réduit leur croissance, une troisième coupe n'est d'ailleurs pas envisagée cette année.

Dans les Hautes-Alpes, la sécheresse de l'été a impacté 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, comme dans tout le secteur alpin, les secondes coupes sont quasiment absentes, en raison notamment du retard végétatif sur la première coupe. Les rendements sont en baisse par rapport aux références et la quantité de fourrage stockée pourrait s'avérer insuffisante. Toutefois, la douceur des températures automnales a permis de prolonger la période de pâturage préservant ainsi les stocks.

### L'autorisation d'irriguer sauve les rendements

Dans les Bouches-du-Rhône, pour le foin de la Crau, la qualité du fourrage est meilleure qu'au cours de la campagne précédente. La récolte de la deuxième coupe est réalisée

entre le 1<sup>er</sup> et 20 juillet et la 3<sup>ème</sup> coupe entre le 15 août et la mi-septembre. Une concurrence fourrages-adventices est observée sur la 3<sup>ème</sup> coupe. Grâce à l'irrigation, la qualité des fourrages a pu être préservée. Le quota d'irrigation alloué pour la culture fourragère a été utilisé à environ 65 %.

Dans le Var, la météo a défavorisé la pousse d'herbe excepté sur les secteurs irrigués. Les rendements sont en recul par rapport à la campagne 2018. Les volumes restent difficiles à estimer d'autant plus que les animaux pâturent majoritairement la quantité disponible.

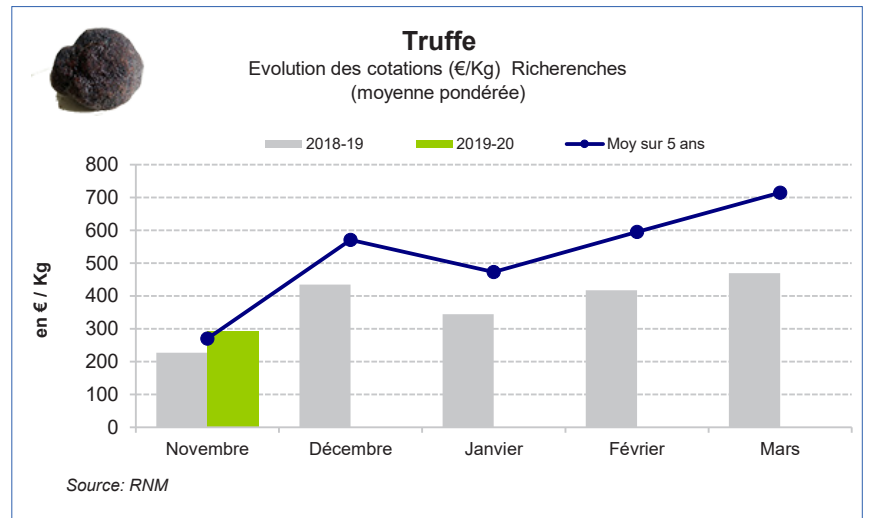
### Les rendements sont en baisse mais la qualité est présente

Dans le Vaucluse, la très longue sécheresse estivale a fortement impacté les rendements fourragers de la deuxième partie de la campagne. Les rendements sont fortement en baisse sur les parcelles non irriguées. La qualité des foins est nettement meilleure à celle de l'année 2018 (année très pluvieuse) mais au détriment de rendements beaucoup plus faibles. L'été et l'automne ont été particulièrement difficiles pour les élevages sédentaires car les ressources en herbe étaient très faibles. 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 60 % par rapport à la moyenne.

## Truffe : qualité hétérogène

En novembre, le premier marché de Carpentras a lieu le vendredi 15, en présence d'une quinzaine de vendeurs et de nombreux acheteurs. Avec 50 kg, la qualité des truffes est hétérogène. Cette qualité variable avec une dominante de lots moins matures va durer jusqu'à la fin du mois et se traduit par une fourchette de prix très large. Les transactions s'échelonnent de 200 €/kg pour les plus basses, jusqu'à 600 €/kg pour les meilleurs lots.

Les volumes présents sont également faibles à chaque marché. La forte pluviométrie de novembre sature les sols en eau et freine le cavage (récolte des truffes). L'offre du Sud-Est en ce début de campagne est en nette diminution par rapport à la campagne précédente et se rapproche de celle de novembre 2017, année particulièrement difficile pour la truffe.

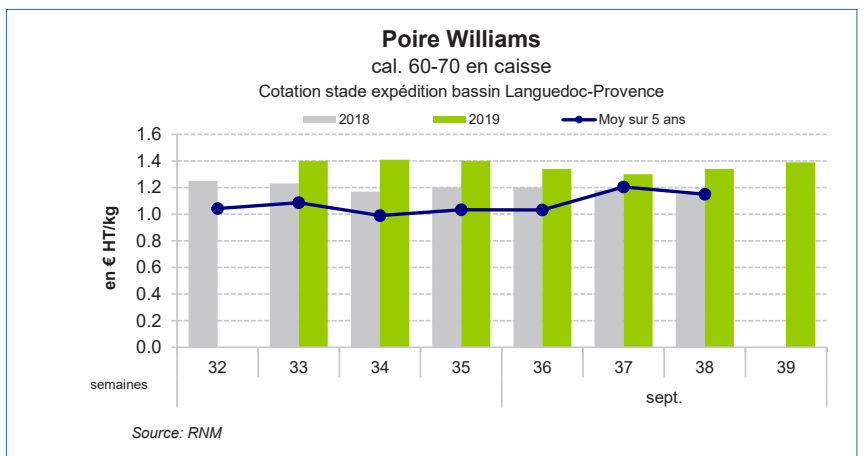
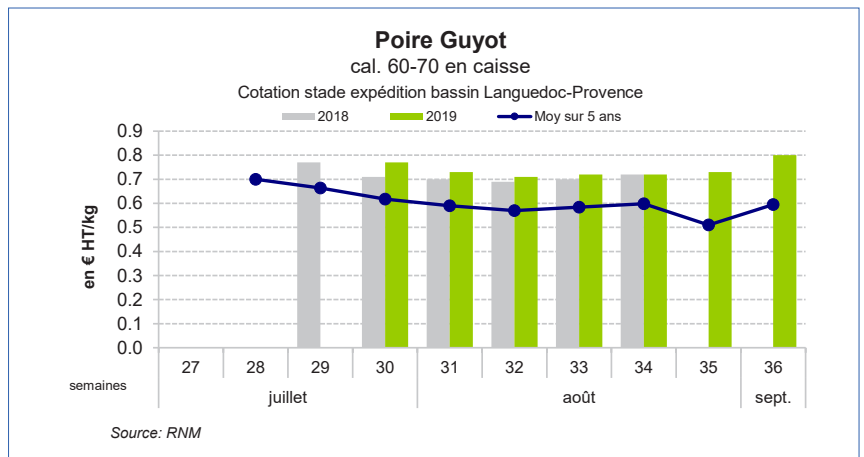
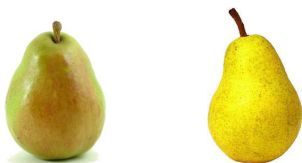


Le prix moyen de la truffe, pour ce mois de novembre, est supérieur de 6 % à la moyenne quinquennale, alors que les volumes échangés restent faibles.

## Bilan de campagne 2019

### 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 noyau (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.

## 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 calendaire : 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.**

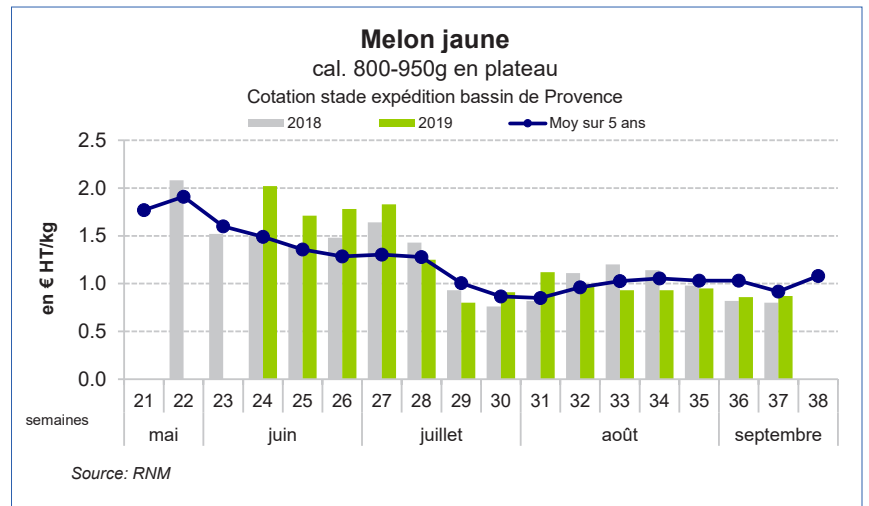


La campagne melon démarre le 12 juin avec deux semaines de retard par rapport à la campagne de 2018. Les mauvaises conditions météorologiques du printemps ont entraîné des pertes de rendement et ralenti

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).

À 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.



### 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 2ème 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.

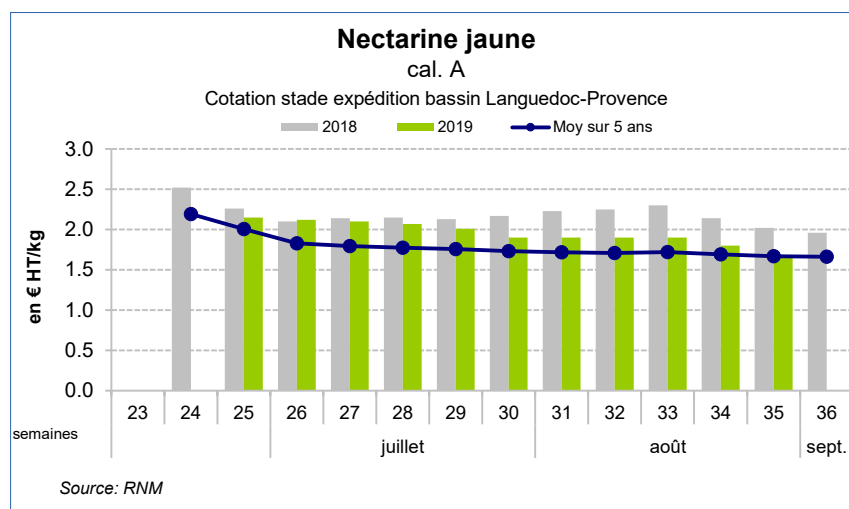
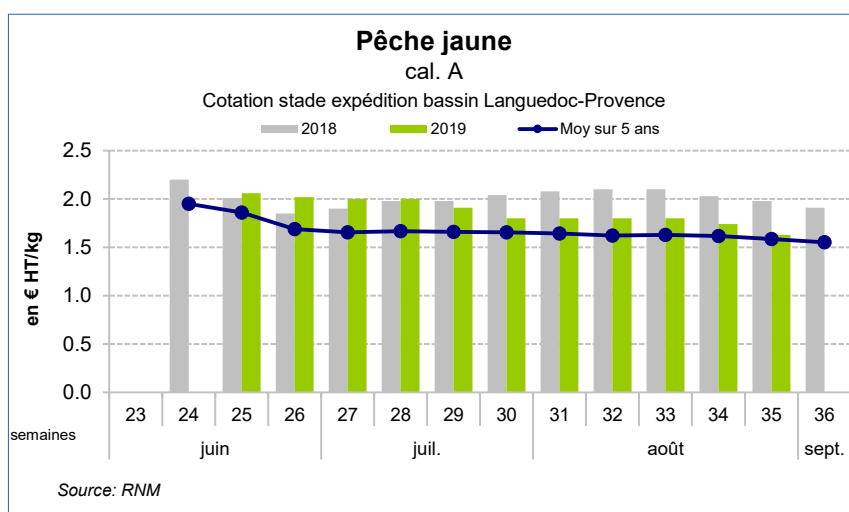


La campagne démarre dans le Sud-Est autour du 10-15 juin pour les variétés les plus précoces. Elle prend progressivement un retard de 10 jours au cours de l'été à cause des forts épisodes de chaleur et de sécheresse.

Un fort orage de grêle anéantit à la mi-juin 3 000 tonnes de pêches en région Auvergne Rhône-Alpes. Ainsi, malgré une floraison prometteuse, la production nationale est quand même inférieure de 6 % à la moyenne 2014-2018. La chaleur et la sécheresse ont également pour conséquence de favoriser une forte proportion de calibre B.

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

## Commerce extérieur de produits agricoles - Région Provence-Alpes-Côte d'Azur



Valeurs en millions €	Année 2019							
	Trimestre 1		Trimestre 2		Trimestre 3		Trimestre 4	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Animaux	8.8	8.1	7.8	8.2	6.9	6.7		
Fruits	63.3	196.2	47.3	159.3	65.9	151.6		
Grandes cultures	32.4	20.8	28.9	19.4	41.3	17.4		
Huiles graisses	32.8	44.3	32.3	53.9	34.5	79.4		
Légumes	42.1	63.7	32.4	83.4	25.6	53.2		
PAPAM	384.6	133.7	370.1	124.7	355.8	115.1		
Vins	188.8	2.8	238.8	3.6	176.5	3.4		
Autres	7.8	39.8	6.4	44.6	6.4	41.0		
<b>Total</b>	<b>760.6</b>	<b>509.4</b>	<b>764.0</b>	<b>497.1</b>	<b>712.9</b>	<b>467.8</b>		

Valeurs en millions €	Année 2018							
	Trimestre 1		Trimestre 2		Trimestre 3		Trimestre 4	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Animaux	3.4	6.5	7.7	9.8	2.6	4.8	5.6	5.3
Fruits	72.1	197.2	59.9	183.8	76.1	163.9	67.7	186.4
Grandes cultures	33.8	21.0	33.8	21.3	13.8	18.6	23.8	18.0
Huiles graisses	27.4	37.5	24.1	35.4	23.4	36.8	26.3	31.2
Légumes	36.0	61.2	31.8	81.4	24.1	43.5	25.6	44.9
PAPAM	367.0	129.8	366.3	139.8	328.5	129.4	348.0	146.8
Vins	160.9	3.4	203.6	4.1	139.5	4.7	145.5	5.0
Autres	10.6	38.8	7.3	41.5	4.8	33.3	1.9	38.9
<b>Total</b>	<b>711.2</b>	<b>495.4</b>	<b>734.5</b>	<b>517.1</b>	<b>612.8</b>	<b>435.0</b>	<b>644.4</b>	<b>476.5</b>

Source: DGDDI

\*PAPAM : Plantes à parfum, aromatiques et médicinales

## Collecte de lait de vache

Estimations au 16/12/2019	janvier à octobre 2018	janvier à octobre 2019	Evolution 2019/2018
Lait collecté (litre)	12 515 886	12 062 391	-3.6%
Taux MG moyen (g/l)	40.0	39.7	-0.6%
Taux MP moyen (g/l)	32.8	32.7	-0.3%
Prix moyen (pour 1 000 litres)	335.7 €	355.7 €	+6.0%



	Année 2017	Année 2018	Evolution 2018/2017
Lait collecté (litre)	16 192 749	14 762 535	-8.8%
Taux MG moyen (g/l)	40.3	40.1	-0.5%
Taux MP moyen (g/l)	33.2	32.9	-0.9%
Prix moyen (pour 1 000 litres)	335.4 €	340.7 €	+1.6%

Source: Agreste

## Retrouvez tous les chiffres de la conjoncture en PACA

<http://draaf.paca.agriculture.gouv.fr/Conjoncture,307>

Note de conjoncture - Version du 20 décembre 2019 12.02



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

Site internet : <http://draaf.paca.agriculture.gouv.fr/>

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

**Directeur régional :** Patrice de LAURENS

**Directrice de la publication :** Nadine JOURDAN

**Rédacteur en chef :** Joachim TIMOTEO

**Rédacteurs :** Olivier LEGRAS, Stefano GUASCI, Stéphanie GUYON, Muriel Leroux, Frédéric CHIRON, Véronique BAUX, Régis LOISEAU

**Composition :** Nadine NIETO

**Dépôt légal :** à parution

**ISSN :** 1274-1132