

### Fort impact climatique sur la récolte et la conservation de la châtaigne

Malgré les craintes liées à un été sec et caniculaire, les épisodes de pluies survenus fin août et début septembre sont globalement salvateurs pour les châtaigniers. La production est proche de la moyenne quinquennale. Cependant, les températures chaudes en début d'automne génèrent des taux de pourritures importants ; la récolte est perturbée par des pluies répétées et une partie des châtaignes n'est pas ramassée. Les températures élevées freinent les ventes durant la majorité de la campagne. Les coûts de stockage sont parfois trop importants pour une qualité moindre et certains expéditeurs sont contraints de brader la production auprès des transformateurs. D'autres opèrent de grosses opérations de tri et parviennent à mieux valoriser leurs produits, mais les cours augmentent seulement en fin de campagne.

#### GLOSSAIRE

- AOP : appellation d'origine protégée
- calibre G0 : moins de 45 fruits par kilogramme
- calibre G1 : 45 à 65 fruits par kilogramme
- calibre G2 : 65 à 85 fruits par kilogramme
- calibre G3 : 85 à 100 fruits par kilogramme
- GMS : grandes et moyennes surfaces
- MIN : marché d'intérêt national
- quinquennal(e) : se réfère aux cinq années antérieures à l'année en cours



Retrouvez ce bilan sur notre site [RNM.franceagrimer.fr](http://RNM.franceagrimer.fr) en scannant ce QR code

### Faits marquants

**Une production inférieure à la moyenne quinquennale, notamment dans le Sud-Est**  
En France, la production de châtaigne est estimée à 8 480 tonnes, 5 % en deçà de la moyenne quinquennale (source Agreste). La récolte est évaluée à 3 492 tonnes sur le bassin Sud-Ouest, soit 2 % au-dessus de la moyenne des cinq dernières années, avec notamment une bonne récolte en Midi-Pyrénées. Dans le bassin Sud-Est, la récolte prévisionnelle (4 479 tonnes) est inférieure de 8 % à la moyenne quinquennale. La production du Languedoc-Roussillon est particulièrement affectée par les conditions climatiques (-21 % sur la moyenne à cinq ans). Le sud de l'Ardèche est également très touché par le manque d'eau et la chaleur, 25 à 50 % des châtaignes n'ont pas été ramassées dans ce secteur.

#### Une commercialisation difficile et des problèmes de conservation

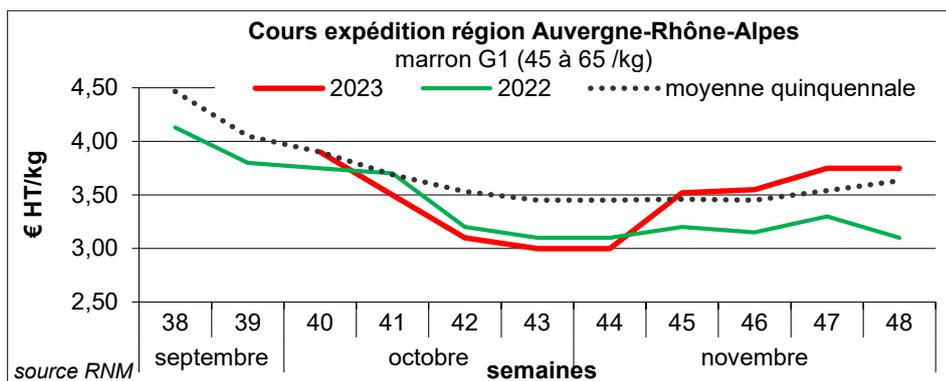
La commercialisation de la châtaigne est compliquée durant toute la campagne. Un désintérêt croissant de la part du consommateur constaté depuis plusieurs années et un automne très doux ralentissent les ventes. En septembre et octobre, les températures trop élevées échaudent les bogues et provoquent des dégâts sanitaires (pourritures). De nombreux fruits ne sont pas ramassés et d'importantes opérations de tri sont nécessaires. Des difficultés de stockage, liées aux coûts élevés de l'énergie, poussent

les expéditeurs à commercialiser rapidement la production, notamment auprès des transformateurs. La campagne s'arrête ainsi prématurément, mi-novembre, dans le bassin Sud-Ouest. Le marché ne devient dynamique que fin novembre, pour les expéditeurs rhônalpins restants, notamment à l'exportation. Les pays concurrents connaissent également des problèmes sanitaires cette année, réduisant les volumes vendus.

#### Un nouveau plan régional pour la châtaigne en Ardèche et dans le Cantal

Le 9 juin 2023, afin de développer la production en Ardèche et dans le Cantal, la filière castanéicole signe un nouveau plan régional financé par la région et les départements concernés (plan châtaigneraies traditionnelles 2023-2027). Il s'agit du deuxième plan régional, après un premier signé en 2017, et une phase d'expérimentation depuis 2013. Lors du premier plan, 10 000 châtaigniers ont été plantés ou greffés et 40 000 arbres ont été remis en production. Le nouveau plan, financé à hauteur de 4,6 millions d'euros, vise à amplifier le potentiel de production. Trois axes principaux le composent :

- la reconquête de la châtaigneraie avec des subventions pour leur plantation, leur entretien, leur diagnostic et leur accès ;
- la gestion et la promotion de l'AOP châtaigne d'Ardèche ;
- l'adaptation au changement climatique.



En calibre G1, les cotations expédition Auvergne-Rhône-Alpes débutent avec une quinzaine de jours de retard par rapport à 2022 et à un niveau équivalent à la moyenne quinquennale. Mais ils baissent rapidement face à un déficit de la demande. Dès la semaine 45, ils remontent de manière très significative avec l'arrivée des variétés tardives et terminent à un niveau élevé face à une demande enfin présente mais un manque de marchandises.

### SOMMAIRE

- Déroulement de la campagne page 2
- D'une campagne à l'autre page 3
- Prix au stade détail page 3
- Chiffres indispensables page 4

## Déroulement de la campagne

### Septembre

#### Une campagne qui a du mal à se lancer

La chute des premiers fruits est retardée par la météo chaude et sèche du début de mois. Pour les deux bassins de production, Sud-Est et Sud-Ouest, la campagne de commercialisation et les cotations expéditions démarrent avec un décalage de deux semaines par rapport à 2022, vers le 20 septembre.

Les premiers lots de Bouche de Bétizac sont plutôt de gros calibres et de bonne qualité. Les cours sont supérieurs à ceux de l'an passé, de l'ordre de 4 % pour le bassin Sud-Est et de 13 % pour le Sud-Ouest (2022 ayant cependant été une année particulièrement peu rémunératrice pour le marron). Le marché commence à se lancer tout d'abord à destination des grossistes et des grilleurs, puis les lignes s'ouvrent progressivement vers la grande distribution. Mais, avec les températures estivales qui sévissent encore à la fin du mois, les consommateurs restent tournés vers des fruits plus rafraîchissants et la demande est faible. Fin septembre, les cours chutent de 7 % pour le bassin Sud-Ouest et de 15 % en Auvergne-Rhône-Alpes.

### Octobre

#### Les températures chaudes n'aident ni à la consommation du fruit, ni à leur conservation

Début octobre, malgré les baisses de prix successives, les volumes vendus demeurent limités. Le contexte économique morose et les températures toujours élevées n'encouragent pas du tout à la consommation de ce fruit. Les stocks s'accumulent. Des premiers soucis de qualité sont relatés par certains expéditeurs, probablement dus à des écarts de températures

trop importants entre le jour et la nuit. Dans le Sud-Ouest, les premières Marigoule arrivent sur le marché, qui reste atone. Les cours sont orientés à la baisse en calibre G0 ainsi qu'en G1.

Mi-octobre, avec une météo un peu plus automnale, un petit regain d'activité est observé. Des promotions sont mises en place dans les GMS. Les prix sont à la baisse mais avec des écarts conséquents selon les calibres et la qualité.

En fin de mois, malgré des températures plus proches des normales saisonnières, le marché ne se redynamise toujours pas. Dans le Sud-Est, les variétés Comballe et Bouche rouge arrivent sur le marché et remplacent progressivement la Bouche de Bétizac. Mais quels que soient la variété et le bassin de production, les problèmes de qualité sont de plus en plus fréquents. De grosses opérations de tris sont nécessaires et de nombreux lots partent alors à l'industrie. À la fin du mois, en Auvergne-Rhône-Alpes, les cours en G1 perdent 30 % et sont inférieurs de 13 % à la moyenne quinquennale. Pour le bassin Sud-Ouest, la baisse des cours est plus atténuée (-14 % en un mois et 3 % inférieurs à la moyenne à cinq ans).

### Novembre

#### Une fin de campagne anticipée

Tout début novembre, l'activité reste timide dans les deux bassins mais la commercialisation évolue différemment au cours du mois. En première semaine, malgré le manque d'engouement pour le produit, les stocks commencent à diminuer petit à petit. La qualité incertaine des produits est de plus en plus évoquée par les opérateurs. Les cours se stabilisent. En deuxième semaine,

la demande est un peu plus active mais certains opérateurs évoquent déjà la fin de saison. La qualité est trop moyenne et les coûts de stockage trop importants.

Pour le bassin Sud-Ouest, la fin de campagne est effectivement actée mi-novembre. Les gros calibres sont presque entièrement écoulés et seuls les petits subsistent. Les stratégies de commercialisation diffèrent alors selon les expéditeurs. Certains opérateurs préfèrent baisser les prix et vendre plus rapidement leur marchandise suite aux problèmes de qualité. D'autres, en revanche, tiennent des prix plus élevés, consécutivement à de grosses opérations de tris. Dans ces conditions, le marché est très hétérogène mais le cours moyen du G1 est quasi équivalent à la moyenne quinquennale et 13 % supérieur à 2022.

Pour le bassin Sud-Est, la campagne perdure deux semaines de plus. La variété Comballe, dont beaucoup de lots sont partis à l'industrie, est remplacée par la Bouche rouge, générant un net rehaussement des cours (17 % en calibre G1). La demande s'accélère, notamment à l'exportation, et grâce à l'ouverture des marchés de Noël. Devant l'absence de concurrence du Sud-Ouest, les opérateurs qui ont une marchandise saine l'écoulent sans difficulté. Fin novembre, la majorité des opérateurs encore présents terminent la commercialisation. Certains n'auront eu que l'équivalent d'une demi-récolte à vendre sur les variétés tardives. Avec cette offre très réduite et une demande traditionnellement en place à cette période de l'année, les cours terminent à un niveau supérieur à 2022 (+21 %) et à la moyenne quinquennale (+3 %).

## D'une campagne à l'autre

### Cours au stade carreau des producteurs

marron châtaigne tous calibres (en € HT/kg)

#### Carreau des producteurs d'Agen

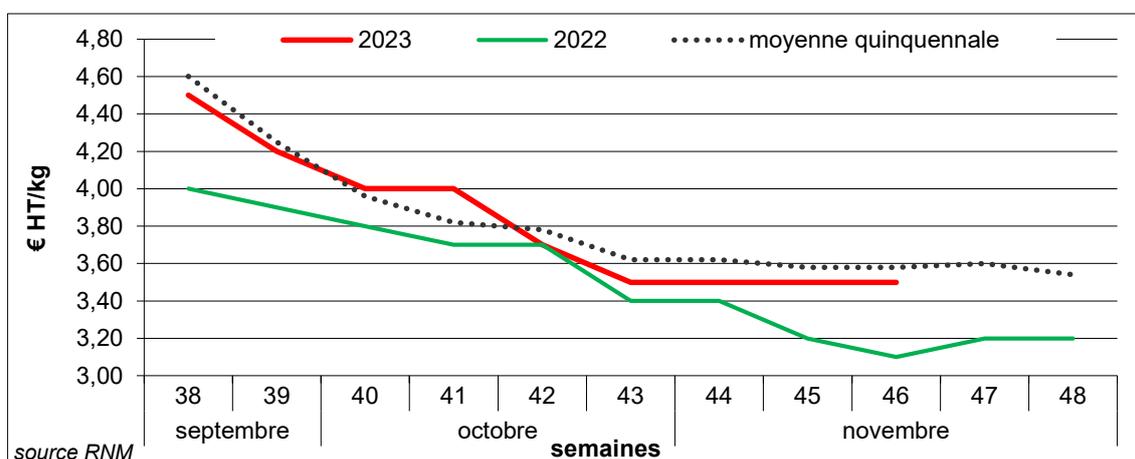
semaine	2019	2020	2021	2022	2023	
septembre	38	3,80		4,00		
	39	3,80		4,00	4,40	
octobre	40	3,00		4,00	4,20	
	41	3,00	5,00	4,00		
	42		5,00	4,00	3,50	
	43	3,00	5,00	3,00	3,50	3,20
novembre	44	3,00	4,75	3,00		3,50
	45	3,30	4,50	3,00		3,50
	46		4,50	3,00		3,50
	47	3,50	4,50	3,00		
	48	3,50	4,50	3,00		
décembre	49		4,50			

#### Carreau du marché de Perpignan

semaine	2019	2020	2021	2022	2023	
septembre	38					
	39					
octobre	40					
	41	4,10	5,00			4,50
	42	4,10	5,00		4,50	4,50
	43	4,10	5,00		4,50	4,50
novembre	44	4,10	5,00		4,50	
	45	4,10	5,00		4,50	
	46		5,00		4,50	
	47		5,00			
	48		5,00			
décembre	49		5,00			

### Cours expédition Sud-Ouest

marron G1 (45 à 65 /kg)

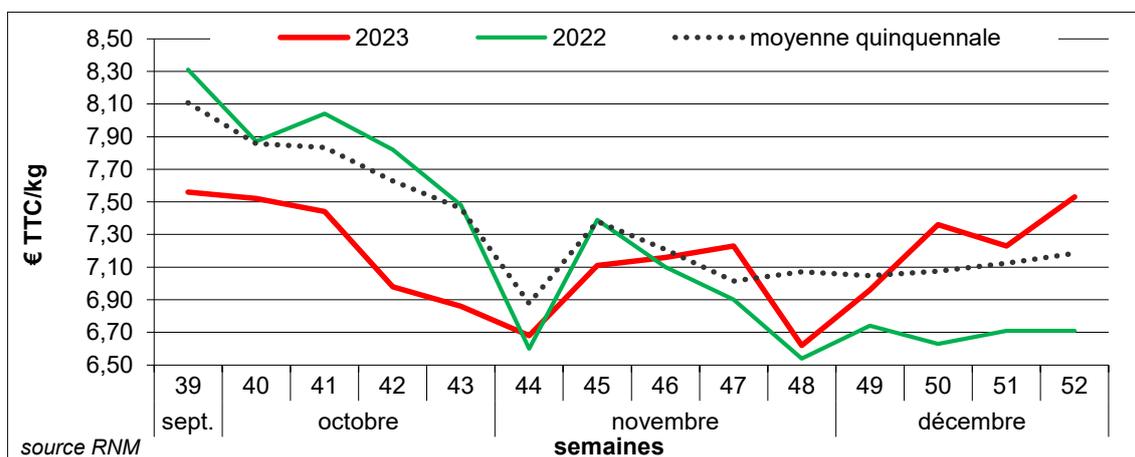


Les cours expédition bassin Sud-Ouest sont supérieurs à 2022 et sont assez proches de la moyenne quinquennale pendant toute la saison. La campagne, par le manque de demande, se termine particulièrement tôt.

## Prix au stade détail

### Prix au stade détail en GMS (grandes et moyennes surfaces)

marron châtaigne France vrac



Les prix sont largement inférieurs à 2022 et à la moyenne quinquennale en début de saison mais ils remontent nettement en semaine 45 pour atteindre cette moyenne. En semaine 52, ils finissent à un niveau supérieur de 5 % à la moyenne quinquennale et de 12 % à 2022.

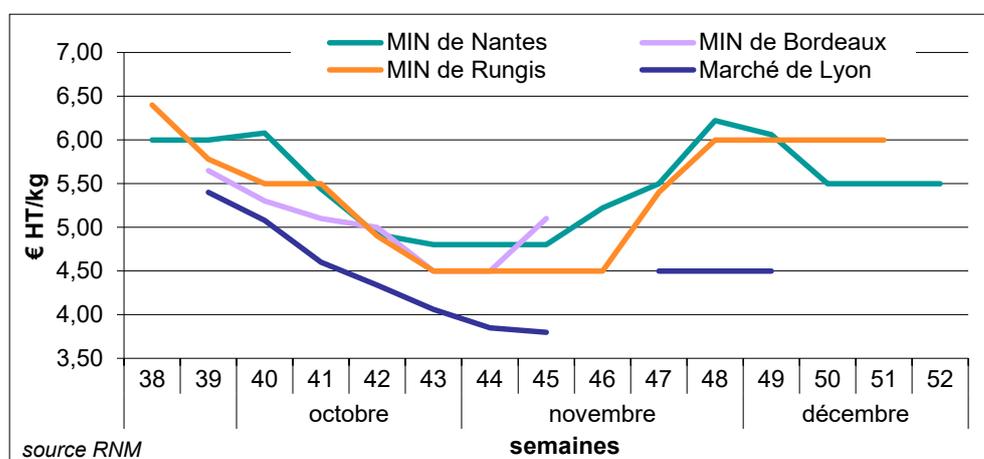
# Chiffres indispensables

## Cours au stade expédition des dix dernières années dans les bassins Auvergne-Rhône-Alpes et Sud-Ouest

€ HT/kg	calibre	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Auvergne-Rhône-Alpes	G0	4,49	4,70	4,81	4,65	4,27	4,04	4,29	4,41	4,09	4,02
	G1	3,73	3,74	4,15	4,12	3,72	3,48	3,54	3,91	3,38	3,45
	G2	3,05	2,89	3,25	3,36	2,84	2,86	2,90	3,20	2,81	3,02
	G3	2,41	2,29	2,33	2,60	2,44	2,80	--	2,90	2,52	--
Sud-Ouest	G0	4,09	4,12	4,81	4,44	4,24	4,18	4,34	4,33	4,08	4,11
	G1	3,60	3,29	4,38	3,95	3,84	3,88	3,84	3,92	3,61	3,43
	G2	2,94	2,81	3,66	3,45	3,34	3,22	3,04	3,56	2,96	2,77
	G3	2,42	2,25	3,04	2,82	--	--	--	--	2,42	--

## Cours au stade grossistes

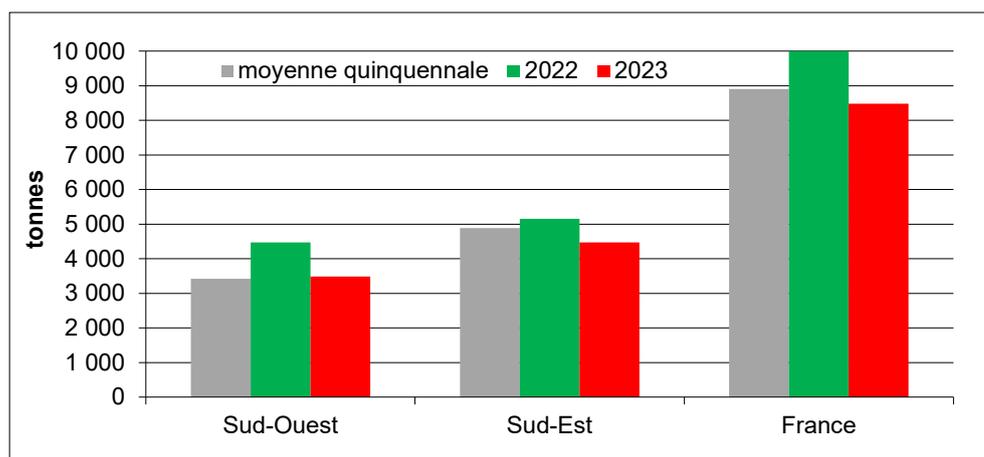
marron et châtaigne France calibre inférieur à 45 /kg en sac de 5 kg



Même si la campagne débute avec des cours moins élevés qu'en 2022, les prix diminuent rapidement, la consommation étant freinée par le contexte économique difficile et des températures trop chaudes. Mi-novembre, les cours remontent nettement devant un déficit de marchandises de qualité et une demande enfin présente à l'approche des fêtes de fin d'année et grâce à une météo un peu plus de saison.

## Production française de châtaigne et de marron

source Agreste



La production de 2023 est en baisse de 18 % sur un an et de 5 % par rapport à la moyenne quinquennale.

Les volumes produits diminuent de 22 % pour le Sud-Ouest par rapport à 2022, année assez exceptionnelle pour ce bassin ; ils déclinent également de 13 % dans le Sud-Est.