



L'AIL EN 2018-2019

>>> BILAN DE CAMPAGNE

2018, un millésime qui redonne espoir

Après une année 2017 particulièrement difficile pour la commercialisation, l'ail français retrouve les niveaux de valorisation équivalents à ceux de la remarquable année 2016. La récolte se déroule dans de très bonnes dispositions ; un air sec et des températures chaudes. C'est un véritable changement qui contraste avec les conditions météorologiques calamiteuses du printemps. Toutefois, les opérateurs de la filière restent prudents et ont une attention particulière lors de la phase de séchage. La commercialisation démarre la seconde semaine d'août. Les aux sont dans l'ensemble de bonne qualité et offrent de plus gros calibres par rapport à la campagne précédente. L'ail violet de Cadours est bien coloré ce qui permet une commercialisation en appellation d'origine protégée (AOP) à hauteur de 60-70 % contre 30-40 % en 2017. Tout au long de la campagne, les transactions sont fluides et se font le plus souvent sur de petits volumes, mais les cours restent fermes.

Faits marquants

Récolte normale mais baisse des volumes commercialisés

Après un printemps globalement froid et pluvieux, les récoltes démarrent mi-juin. Elles se réalisent dans des conditions climatiques plutôt favorables. Cependant, quelques remontées de terre nécessitent un surcroît de travail de nettoyage des aux pour les producteurs. Fin juillet, la récolte s'achève, laissant place à la phase cruciale du séchage. Celui-ci bénéficie d'un début d'été chaud et sans présence d'humidité. Les rendements sont assez disparates suivant les régions productrices et selon les variétés, mais se situent dans la moyenne quinquennale. Malgré une récolte normale, l'excès d'eau du début d'année provoque quelques problèmes de qualité visuelle (taches) et génère une chute du volume commercialisé de l'ordre de 20 %.

La surface nationale constatée en 2018 est de 3 291 ha (ail frais, ail sec et semences) et est équivalente à l'année précédente. Le total de la surface en ail sec est de 2 553 ha en 2018 pour un volume de 18 500 t, contre 2 582 ha et 18 750 t en 2017.

Les échanges intracommunautaires

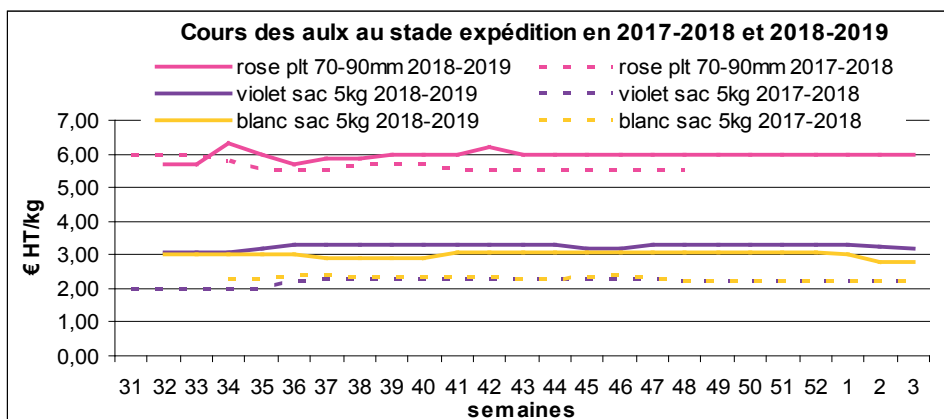
Si la Chine reste la nation référente pour la production d'ail en couvrant près de 85 % de la production mondiale, notre voisin

espagnol domine quant à lui, le marché européen. Avec environ 271 000 tonnes (60 à 70 % étant destinés à l'exportation), l'Espagne impacte la filière française. Il n'est pas rare que les cours pratiqués lors la phase de commercialisation soient au niveau, voire en deçà des coûts de revient des exploitants français. Dans ce contexte, des discussions régulières existent entre la France, l'Espagne et l'Italie. Ces rencontres annuelles, appelées « groupe de contact » permettent de trouver des points de convergence, de se situer sur une échelle européenne ou mondiale et d'élaborer des stratégies communes. Même si ce dernier point se heurte le plus souvent à des différences structurelles ou culturelles (mode de production, monoculture ou polyculture, fermage ou propriétaire terrien...).

Stabilité des cours sans « f'ail »

La commercialisation des aux français, notamment en blanc et en violet, démarre sur des cours supérieurs de 30 % par rapport à 2017. Durant toute la campagne de cotation, les prix sont quasi stables profitant de la faiblesse des apports.

Les cours de l'ail rose quant à eux, sont un peu plus chahutés en début de campagne mais finissent par se stabiliser fin septembre pour terminer mi-janvier de manière parfaitement linéaire.



Le cours de l'ail durant une campagne de commercialisation ne fluctue que très peu. Ce phénomène se vérifie également sur les années précédentes. Le cours de l'ail rose en 2018 démarre et se poursuit sur les niveaux de 2017. Pour celui de l'ail blanc et de l'ail violet, la campagne 2018-2019 est linéaire mais avec un écart à la hausse d'environ 30 % par rapport à 2017-2018.

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

FranceAgriMer

RNm
RÉSEAU
DES NOUVELLES
DES MARCHÉS

Déroulement de la campagne

Une récolte qui se fait attendre

Les plantations pour l'ail blanc et l'ail violet à la mi-octobre se déroulent correctement et sur sol sec. En revanche, la pluie complique la plantation de l'ail rose ; elle s'étale de début décembre à fin janvier. Le printemps globalement froid et pluvieux avec un pic de précipitations au mois de mars a pour effet de ralentir le développement des cultures. Ce n'est qu'à partir du mois de mai que les sols se réchauffent sans qu'il soit nécessaire de recourir à de l'irrigation. Ces conditions climatiques inquiètent fortement les producteurs qui redoutent des problèmes sanitaires au moment de la récolte. Celle-ci s'effectue plus tardivement en raison de ce temps capricieux. Certaines parcelles sont ramassées dans la boue ce qui multiplie les manipulations. Les quantités s'annoncent supérieures à celles de 2017 et les calibres un peu plus gros. Les producteurs sont donc très vigilants au moment du séchage. Mais les conditions climatiques de cette période sont plutôt favorables ce qui permet de commencer la commercialisation avec seulement une semaine de décalage par rapport à 2017.

Août - septembre

La campagne se met en place dans une ambiance estivale alors que l'ail blanc espagnol est encore bien présent sur les étals de la grande distribution. Les cotations débutent avec des fourchettes relativement larges, mais des cours au-dessus de ceux de la campagne précédente.

La mise en place se poursuit avec une activité commerciale correcte pour cette période de l'année, tirée par les traditionnelles foires à l'ail. Les cours restent à des niveaux élevés en blanc et en violet, tandis qu'avec une demande moins présente, ceux de l'ail rose accusent une légère baisse. Ce dernier nécessite également du tri afin d'obtenir un produit de qualité. Le marché devient un peu plus compliqué en seconde moitié du mois de septembre où les cours sont discutés, seules les tresses et les grappes suscitent de l'intérêt. De plus, certaines transactions auprès de quelques opérateurs se traitent encore sur de l'ail espagnol.

Suite aux conditions climatiques très humides pendant une partie de la période de production, les

rendements après séchage sont inférieurs d'environ 20 % à ceux de 2017, surtout en ail violet. Toutefois la qualité sanitaire est satisfaisante, l'écoulement est donc régulier et les prix se maintiennent.

Le département de la Drôme, pourvoyeur de semences, n'est pas épargné par les intempéries du printemps. L'ail semence accuse un déficit de rendements de l'ordre de 20 %, tant en blanc qu'en violet.

Octobre

Le mois d'octobre ne connaît pas l'engouement habituel. La demande est timide et les opérateurs sont plutôt concentrés sur les salons internationaux en fruits et légumes comme celui de Madrid, crucial pour leur produit. À ceci s'ajoutent les vacances scolaires, donc des demandes moindres de la restauration collective, et le pont de la Toussaint. Tous ces aspects ne contribuent pas à dynamiser le marché. Ainsi l'écoulement est régulier, mais s'effectue sur de petits volumes, notamment en ail rose. C'est d'autant plus marqué sur les grappes, pour lesquelles les disponibilités sont très mesurées. Cependant, ce manque a un effet bénéfique sur la valorisation. D'une manière générale, les cours en ail blanc et en violet restent fermes et sont bien supérieurs à ceux de la campagne précédente ainsi qu'à la moyenne quinquennale. En fin de mois, l'ail violet suscite un peu moins d'intérêt auprès de la demande.

AIL NOIR

Le procédé pour passer de l'ail « traditionnel » à l'ail noir vient d'Asie. C'est dans une sorte de four ou étuve que l'ail entre en cuisson très lente : 65 à 85 °C pendant deux à trois semaines. Cette technique, appelée cuisson Maillard, est suivie d'une phase de séchage. Au fil des jours, l'ail s'assombrit jusqu'à devenir noir ébène, il en sort mûré et confit.

En Asie, ce produit aux saveurs douces et légèrement sucrées (arômes balsamiques, pruneau, réglisse, chocolat noir...) est particulièrement apprécié pour ses vertus antioxydantes. Il est considéré comme un « alicament » puisqu'il contient 14 antioxydants.

Cet ail noir est un produit de niche, vendu essentiellement dans les magasins spécialisés comme les épiceries fines ou les magasins bio, et que l'on retrouve aussi dans les assiettes de grands restaurateurs.

Source AniAil

De novembre à janvier

Avec l'arrêt du marché de Cadours fin octobre, les apports dans les stations sont quasi terminés. Le marché est désormais complètement stabilisé et l'écoulement se poursuit de manière régulière. L'ail violet français, fortement concurrencé par son voisin espagnol, voit son cours se réajuster légèrement à la baisse afin de dynamiser les sorties. Même constat pour la grappe en ail rose du Tarn dont la qualité est jugée hétérogène.

Sur la seconde quinzaine du mois de novembre, les opérateurs n'échappent pas aux mouvements sociaux et certaines livraisons de marchandises ne peuvent s'effectuer. Dès lors, les échanges commerciaux sont incertains et viennent contrecarrer la fluidité du marché à cette période. Les volumes se réduisent, notamment en ail violet AOP Cadours ; certains opérateurs prévoient une fin de campagne prématurée. Dans ce contexte morose et en attendant des jours meilleurs, les cours jouent la stabilité.

Fin décembre, les derniers lots de fin de campagne trouvent rapidement preneur en cette période propice à la consommation. Le marché de Rungis, très dynamique à l'approche des fêtes de fin d'année, ne déroge pas à la règle et offre aux metteurs en marché de l'ail un débouché non négligeable. L'ail rose du Tarn est particulièrement demandé à l'étranger, notamment sur les marchés italiens et allemands. Mais, l'attrait indéniable pour le produit en cette fin d'année ne se traduit pas par une remontée des cours. L'offre est toutefois limitée.

Les transactions de la campagne 2018-2019 se terminent mi-janvier sur ce rythme de croisière qui la caractérise.

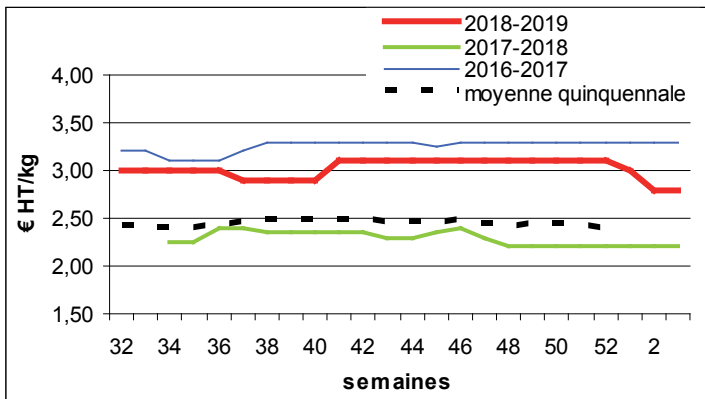
AIL FUMÉ

L'ail fumé d'Arleux est une Indication Géographique Protégée depuis 2013. Il est issu de l'ail rose de printemps cultivé dans une zone géographique déterminée située dans 62 communes du Nord et du Pas-de-Calais. C'est la seule région de France où l'ail est fumé. Cet ail est tressé et fumé de manière traditionnelle. La combustion lente et sans flamme se fait à la tourbe et la sciure de bois. Les tresses sont suspendues dans un fumoir durant 7 à 10 jours. Ce fumage favorise sa bonne conservation. Ce procédé représente environ 10 % de la production d'ail en France grâce à une petite vingtaine de producteurs.

Source AniAil

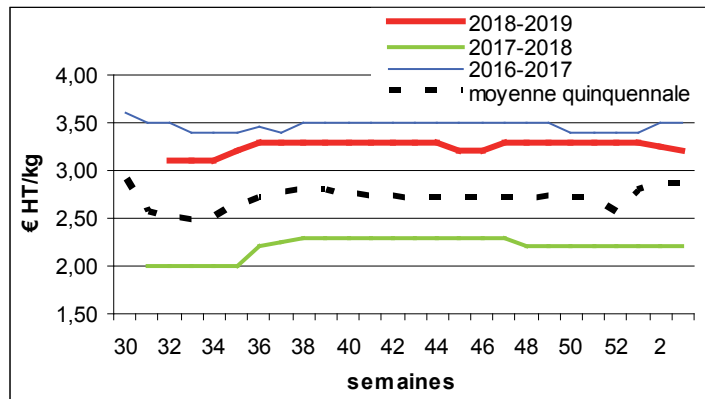
D'une campagne à l'autre

Cours au stade expédition de l'ail blanc sec catégorie I calibres 60-80mm et 70-90mm en sac de 5 kg



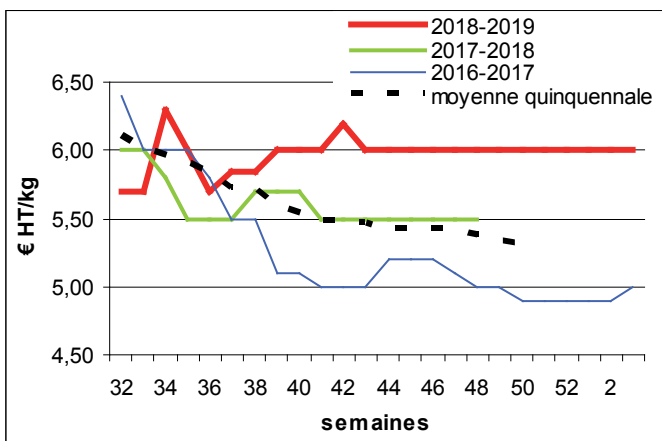
Les cours de l'ail blanc se stabilisent entre 2,90 et 3,10 € HT/kg durant toute la campagne.

Cours au stade expédition de l'ail violet sec catégorie I calibres 60-80 et 70-90 mm en sac de 5 kg



Les cours de l'ail violet se maintiennent à des niveaux élevés, juste en dessous de ceux de l'excellente campagne de 2016.

Cours au stade expédition de l'ail rose sec du Tarn catégorie I calibre 70-90 mm



Les cours de l'ail rose fluctuent un peu en début de campagne pour se stabiliser à 6 € HT/kg sur la deuxième partie de saison. Une très bonne année en termes de valorisation.

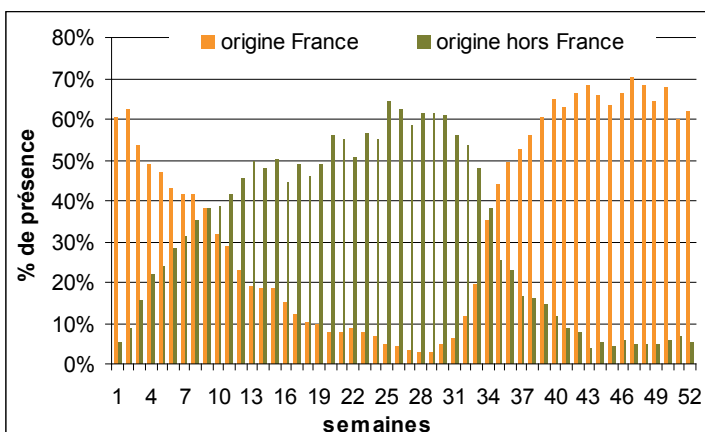
Cours moyen mensuel de l'ail sec sur le marché de Rungis

2018 € HT/ kg	France		Espagne		Mexique	Argentine
	Rose 60-80mm plt 5kg	Violet 60-80mm	Blanc 60-80mm sac 5kg	Violet 60-80mm	Violet 60-80mm sac 5kg	Violet 60-80mm sac 5kg
janv.	7,50		2,60	2,80		
fév.	7,65		2,56	2,79		3,80
mars	8,50		2,30	2,70		3,75
avr.			2,30	2,70		3,70
mai			2,56	2,53	3,80	3,24
juin			3,00	2,60	3,80	
juil.	6,67	5,00	2,49	2,64	3,80	
août		5,00	2,50	2,70		
sept.		4,81	2,43	2,56		
oct.		4,80	2,40	2,50		
nov.		4,80	2,40	2,50		
déc.		4,80	2,40	2,50		
moy.	7,58	4,87	2,50	2,63	3,80	3,62

L'ail espagnol est présent tout au long de l'année sur le marché de Rungis. En revanche, les ails mexicain et argentin ne sont plus importés lorsque l'ail français entre en commercialisation. Les cours de l'ail violet espagnol sont deux fois moins élevés que ceux pratiqués pour son équivalent français.

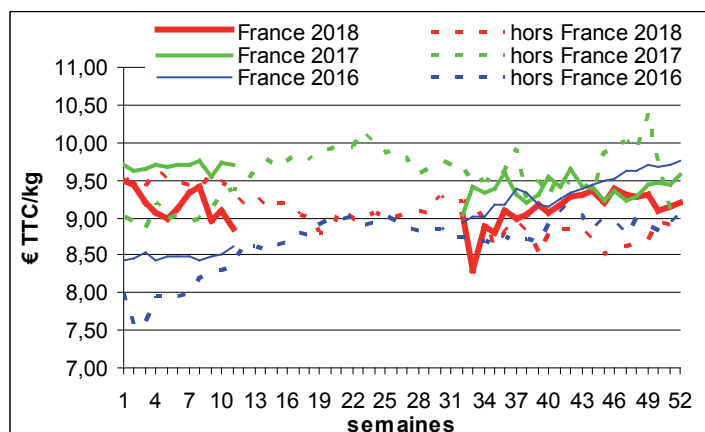
Prix au stade détail

Taux de présence en GMS en 2018 ail blanc sec calibre 50-70 ou 60-80 mm filet 3 têtes



La bascule entre la présence d'ail origine France et hors France s'opère correctement : en mars, lorsque le marché français ne répond plus à la demande et en août dès lors que la commercialisation de la nouvelle récolte débute.

Cours moyen en grandes et moyennes surfaces (GMS) ail blanc sec vrac



Les niveaux de prix de l'ail blanc vrac origine France (récolte 2018 à partir de la semaine 33), relevés en grande distribution, sont inférieurs aux deux dernières années. Ce phénomène se constate également pour le "hors France".

Chiffres indispensables

Evolution de la consommation d'ail sec des ménages à leur domicile

source Kantar Worldpanel		2016	2017	2018
Quantités moyennes achetées en g/ménage	vrac	179	180	170
	préemballé	294	280	280
	TOTAL AIL	473	460	450
Taux de pénétration en %	vrac	37%	37%	38%
	préemballé	43%	43%	43%
	TOTAL AIL	62%	62%	62%

Le taux de pénétration d'un produit est le pourcentage des foyers, des individus ou consommateurs qui ont acheté le produit durant une période donnée. Au cours des deux dernières années, les ménages acheteurs font en moyenne 3,4 actes d'achats de 220 g. 62,4 % des ménages achètent de l'ail au moins une fois dans l'année. En 2017 et 2018, la quantité moyenne achetée par an et par ménage est de 455 g. 70 % de l'ail acheté par les ménages pour une consommation à domicile se fait en grande distribution, y compris les enseignes à dominantes marques propres (EDMP ex hard discount). Le prix moyen est passé de 8,66 €/kg en 2017 à 8,41 €/kg en 2018.

Importations par l'Union européenne en tonnes, source Eurostat mars 2019

Provenance	Destination	2016	2017	2018
Tous pays tiers	UE 28	55 096	48 079	50 557
	Pays-Bas	30 970	26 304	25 911
	Royaume-Uni	8 304	7 290	9 320
	France	4 535	3 826	4 908
	Pologne	1 566	1 573	2 332
	Italie	1 757	1 633	1 445
	Espagne	3 212	2 284	821
	Allemagne	1 023	926	623
	Chine	UE 28	46 310	45 702
	Pays-Bas	27 314	23 415	23 411
	Royaume-Uni	8 210	7 012	9 249
	France	2 499	2 295	3 235
	Italie	715	519	605
	Allemagne	939	844	508
	Espagne	1 985	1 298	335
	Pologne	756	319	174
Argentine	UE 28	3 696	2 397	2 935
Egypte	UE 28	4 036	4 797	5 133

Exportations par l'Union européenne en tonnes, source Eurostat mars 2019

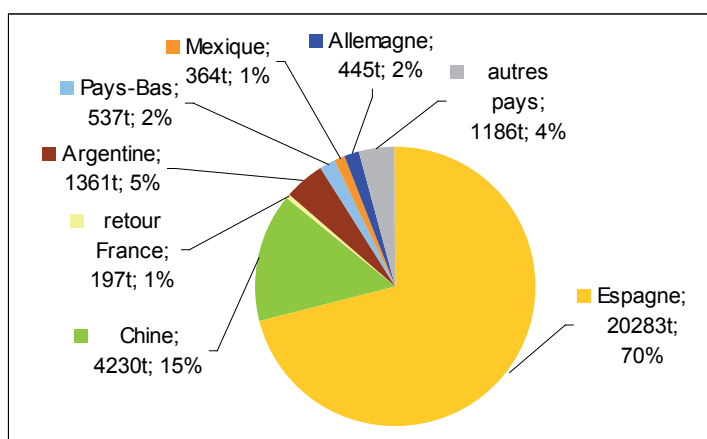
Destination	Provenance	2016	2017	2018
Tous pays tiers	UE 28	67 427	73 367	51 049
	Espagne	67 429	69 730	47 687
	France	2 029	1 904	2 122
	Espagne	98 396	96 205	96 442
	Pays-Bas	40 327	33 380	33 073
	Italie	9 785	8 856	8 325
Intra UE 28	France	14 131	10 740	6 933
	Royaume-Uni	4 050	3 222	3 276
	Portugal	2 423	2 099	1 883

Globalement les exportations sont en baisse quelle que soit la destination. Seule la France a expédié un peu plus à destination des pays tiers.

En 2018, on notera une nette baisse de l'importation d'ail en Espagne de l'ordre de 36 %. A contrario, la France et le Royaume-Uni importent plus en ail chinois.

Importations par la France (en tonnes)

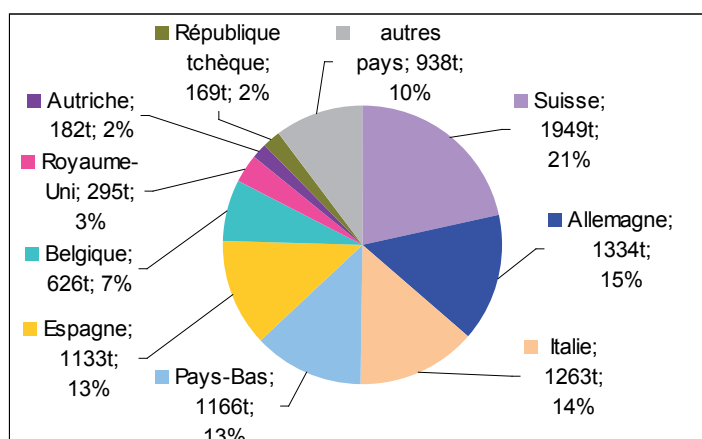
source : ministère des finances et des comptes publics



La France importe essentiellement de l'ail espagnol (70 %), en augmentation de 2 652 t par rapport à l'année précédente. La Chine arrive en deuxième position avec 15 % d'import.

Exportations par la France (en tonnes)

source : ministère des finances et des comptes publics



La France exporte son ail essentiellement vers l'Europe. La moitié des exportations françaises partent vers la Suisse, l'Allemagne et l'Italie.

Pour en savoir plus sur l'ail :

Directrice de la publication : **Christine Avelin**

Composition : **RNM Bordeaux (Nina Riaux)**

Date de parution : mai 2019

Rédacteur : **RNM Toulouse**

Centre de Toulouse : 05.62.72.42.72

Centre de Rungis : 01.41.73.48.03

notre site : <https://RNM.franceagrimer.fr>

Reproduction autorisée sous réserve de citer la source.

Prestation réalisée sous système de management de la qualité ISO9001.