



# L'ASPERGE EN 2019

## >>> BILAN DE CAMPAGNE

### Une campagne précoce avec un manque de volumes

Les conditions météorologiques favorables de ce début d'année stimulent la pousse de l'asperge et engendrent un lancement précoce de la campagne 2019 sur l'ensemble des bassins de production.

La saison se caractérise par des variations climatiques qui empêchent un pic de volumes dans le Sud, provoquent un démarrage en douceur dans les régions du Nord et engendrent une baisse globale des rendements au niveau national. A l'approche des fêtes pascales, le produit est recherché. L'offre est inférieure à la demande et génère une pression des prix. Fin mai, le produit est difficile à vendre avec la concurrence des produits d'été en GMS sur les étals. La saison se termine également plus précocement.

#### SIGLES ET ABRÉVIATIONS

GMS : grandes et moyennes surfaces

"quinquennal(e)" désigne les cinq campagnes de 2014 à 2018

### Faits marquants

#### Un démarrage de saison très précoce

Les conditions climatiques hivernales sont idéales pour l'asperge. Les producteurs peuvent butter dans de bonnes conditions. Des températures supérieures aux normales saisonnières en février et mars favorisent la pousse de l'asperge.

Dans le Sud-Ouest, les températures dépassent les 20 °C la journée, mais restent fraîches la nuit. La récolte démarre mi-février. Dans le Sud-Est, habituellement plus précoce, les premières cotations débutent en mars.

Avec les vacances scolaires en février et une précocité marquée, les GMS ne sont pas prêtes à commencer la saison et le commerce peine à se mettre en place dans le Sud.

En Alsace et en Val de Loire, la saison démarre début avril avec trois semaines d'avance.

#### Pas de pic de production cette année

Alors que les volumes sont en nette augmentation début avril et que les Landes se dirigent vers un pic de production, les conditions climatiques changent avec l'arrivée d'un temps plus froid et de la pluie.

La pousse de l'asperge est stoppée nette. Les quantités récoltées diminuent fortement. En Provence, en raison d'une météo peu

clémente, les volumes sont inférieurs aux années passées : moins 30 % (par rapport à 2018) enregistrés au mois d'avril. Les régions d'Alsace et de Val de Loire qui entrent juste en production connaissent un démarrage difficile : les quantités peinent à progresser avec l'arrivée de ce front froid.

La saison de l'asperge est marquée globalement par un manque de volumes.

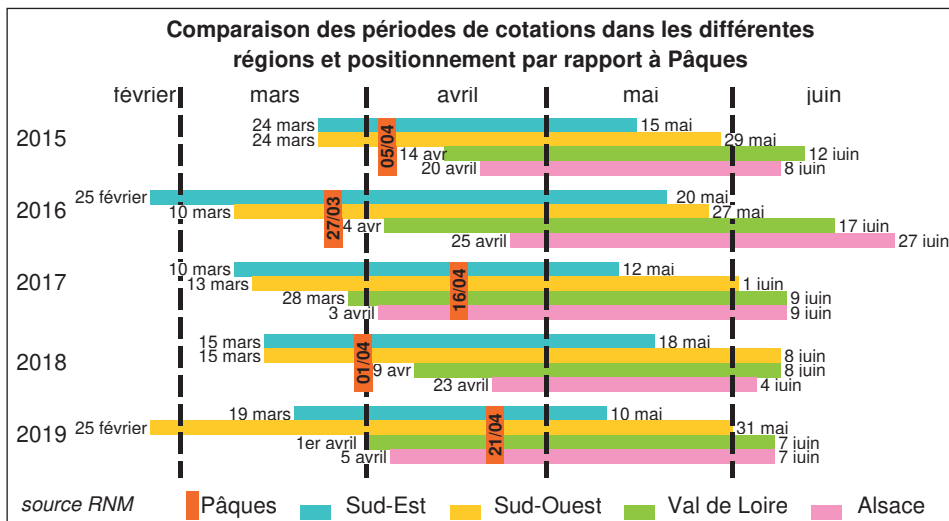
#### Un manque d'asperges à Pâques

La période des fêtes pascales est un moment fort commercialement pour l'asperge.

Pâques, placé très tardivement dans le calendrier (deuxième quinzaine d'avril), et les conditions climatiques peu clémentes sont des sources d'inquiétudes pour les opérateurs.

Les régions du Sud sont en perte de vitesse avec le froid, sans connaître de pic de production. Au Nord, le démarrage est lent à cause de la météo.

Les fêtes pascales sont donc marquées par un manque de produit. Les opérateurs ont du mal à honorer les contrats passés avec les GMS. Contrairement à ceux qui travaillent avec des engagements et des prix négociés, ceux du marché libre peuvent pratiquer des cours plus élevés du fait de la rareté de l'asperge.



FranceAgriMer



### 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

### Février

#### Un début de campagne précoce

Compte tenu des conditions climatiques plus que clémentes, températures au-dessus de 20 °C, la région Sud-Ouest démarre prématurément sa campagne, avec deux à trois semaines d'avance. Les premiers ramassages ont lieu vers le 18 février et les premières cotations une semaine plus tard. Les opérateurs sont très attentifs aux conditions climatiques. Malgré une météo diurne printanière, les nuits restent fraîches et la pousse de l'asperge est limitée.

Le marché est très calme et la mise en place est assez lente en GMS.

Si les prix sont élevés en début de semaine, on note une forte baisse à l'approche du week-end.

### Mars

#### Une météo instable

Ce démarrage de campagne si précoce rend la commercialisation très complexe car les GMS n'ont pas encore ouvert leurs lignes. La météo est toujours très clémente, les volumes augmentent rapidement en production et les cours sont à la baisse. Inquiets, certains opérateurs décident de se tourner vers des marchés extérieurs plus « haut de gamme » afin d'écouler le produit qualitativement.

Au retour des vacances, alors que les GMS commencent à mettre en avant le produit, la météo se dégrade vite et les volumes commencent à diminuer rapidement. Avec une production juste suffisante, le marché devient plus attentiste durant la première quinzaine de mars. Les prix, repartis à la hausse malgré quelques concessions des opérateurs, rendent l'asperge difficile à commercialiser, les consommateurs ne s'intéressent pas encore au produit. Si les gros calibres restent les plus demandés, ils sont également les plus difficiles à trouver.

La région Sud-Est démarre sa campagne la deuxième quinzaine de mars dans un contexte compliqué. L'asperge landaise, à la vente depuis un mois, concurrence la mise en place de l'asperge provençale qui est habituellement la première sur le marché. Les prix, qui sont restés élevés plus longtemps que les saisons précédentes, sont sérieusement discutés alors que les volumes sont encore modérés.

En fin de mois, les volumes deviennent vraiment importants dans les Landes. Anticipant un éventuel pic de production, bien en amont de la semaine pascale, les producteurs tentent de ralentir la production en retournant les bâches, favorisant les plus petits calibres et une augmentation de la catégorie II. Afin de lancer les dernières GMS, et au vu des volumes à venir, les opérateurs décident d'une baisse de prix. Les premiers engagements se font timides, mais encourageants pour les semaines à venir.

En Provence, on observe des cours nettement plus bas que les années précédentes à la même époque, jusqu'à 20 à 30 % de moins.

### Avril

#### L'arrivée des fêtes pascales

En ce début de mois, la météo est favorable et les Landes frôlent le pic de production.

En semaine 15, elle se dégrade et les températures fraîches bloquent la pousse de l'asperge. On distingue alors deux marchés : un marché de resserre avec les volumes importants de ce début de mois à écouler et un marché de produits plus frais et « haut de gamme ».

Les asperges alsaciennes et ligériennes entrent en scène.

A l'approche des fêtes pascales, le marché est incertain : le froid et les journées maussades annoncent clairement un manque de volumes et les prix sont haussiers.

Les producteurs landais constatent qu'à la suite de ce froid prolongé la production reste insuffisante et peine à repartir. En Val de Loire, les nuits gélives empêchent les gros volumes de sortir avant les fêtes. En Alsace, les basses températures de ces derniers jours freinent la pousse, y compris dans les parcelles à double bâchage.

Toutes les régions enregistrent une augmentation de prix face au manque d'offre avant les fêtes pascales. L'offre est inférieure à la demande. La météo qui annonce une poursuite des températures fraîches ne favorise pas les volumes. Le commerce est impacté, à la veille des fêtes de Pâques également synonyme de cœur de campagne pour l'asperge.

A nouveau, on distingue deux marchés : un marché engagé, où les opérateurs ont du mal à tenir leurs engagements en raison des faibles volumes en production et un marché libre où les cours sont en forte hausse.

En fin de mois, la météo orageuse et les vacances scolaires n'incitent guère à la consommation. La concurrence interrégionale et un marché habituellement morose à la sortie des fêtes pascales rendent le commerce peu dynamique. Les cours fléchissent.

### Mai

#### De faibles volumes

Les jours fériés du mois de mai perturbent le calendrier de commercialisation de l'asperge : deux jours de ramassage pour un jour de mise en marché. La concurrence

est vive entre les régions Val de Loire et Sud-Ouest mais également avec le nord de l'Europe (Belgique, Pays-Bas, Allemagne). Des actions en GMS, notamment en botte, permettent de soutenir les prix en ce début de mois.

En Provence, si les cours du mois de mai sont supérieurs à ceux de 2018 (+30 %), la saison est écourtée par manque de volume dès le 10 du mois.

En Alsace, l'offre peu abondante couvre largement les besoins compte tenu de la faiblesse de la demande. Si les prix sont stables, ils demeurent toutefois inférieurs à la moyenne quinquennale.

A la mi-mai, l'arrivée des produits d'été (pêches, nectarines, abricots, cerises, etc.) laisse peu de place sur les étales à l'asperge. De plus, les consommateurs ont envie de changement et malgré une météo qui laisse à désirer, ils s'orientent vers les produits estivaux. Les prix sont revus à la baisse sans pour autant tomber en crise car il y a peu de volumes sur le marché.

Cependant, le long week-end de l'Ascension et la fête des Mères permettent de maintenir les prix.

A la fin du mois, on observe en production une baisse des volumes et de plus en plus de petits calibres. Avec un marché maussade et des cours qui ne cessent de fléchir, les producteurs du Sud-Ouest préfèrent clore la saison après la fête des Mères.

### Juin

#### La fin de saison

Les régions Val de Loire et Alsace demeurent seules à occuper le marché. Mais les volumes en production sont faibles et les opérateurs des deux régions arrêtent leur campagne après la Pentecôte.

## L'ASPERGE ISSUE DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

### Mars

Comme en conventionnel, la campagne « bio » est précoce. Le commerce tarde à démarrer et plusieurs opérateurs s'orientent vers un marché plus rémunérateur en privilégiant l'export.

Avec l'arrivée de volumes à la mi-mars, des concessions sont faites mais elles restent moindres par rapport au conventionnel. Dans la deuxième quinzaine de mars, le renchérissement de l'asperge 22+mm contraint certains acheteurs à privilégier des calibres inférieurs (16-22), plus abordables en termes de prix. Durant la dernière semaine de mars, l'arrivée des premiers melons sur le marché vient concurrencer l'attrait de l'asperge, générant une nouvelle baisse des cours.

### Avril

Le froid de début de mois rend le commerce de l'asperge difficile : si les volumes sont en

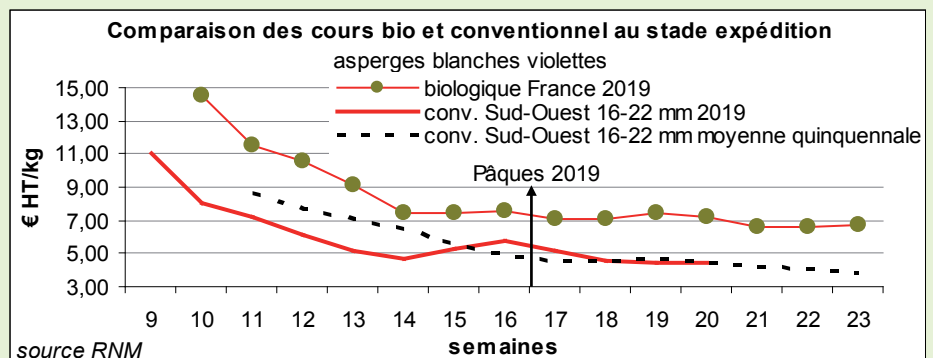
baisse, la consommation l'est également. A la veille des fêtes pascales, les cotations culminent à des niveaux très élevés, limitant toute augmentation supplémentaire de la part des opérateurs. L'écart de prix entre le bio et conventionnel se resserre. Après Pâques, les cours restent relativement stables.

### Mai

Les volumes diminuent progressivement et annoncent l'achèvement de la saison. En fin de campagne, une demande faible et des volumes en baisse s'équilibrent, permettant ainsi des prix stables. L'écart se creuse une nouvelle fois avec l'asperge conventionnelle.

### Juin

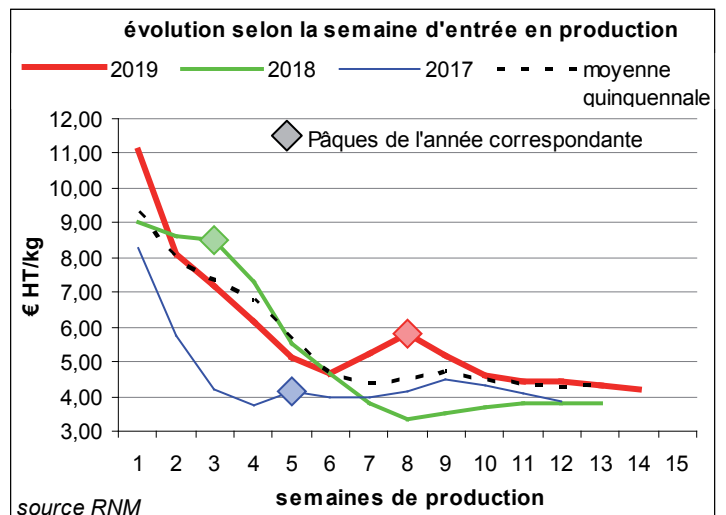
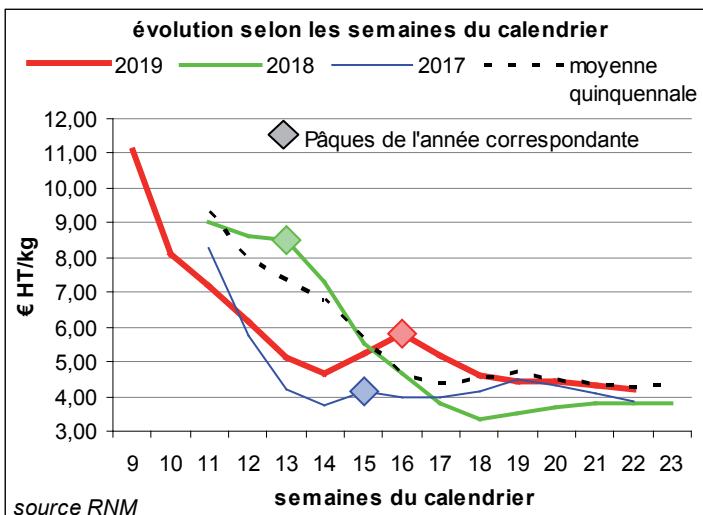
La saison se termine avec de petits volumes et des prix stables.



L'écart de prix entre bio et conventionnel se réduit à l'approche de Pâques.

## D'une campagne à l'autre

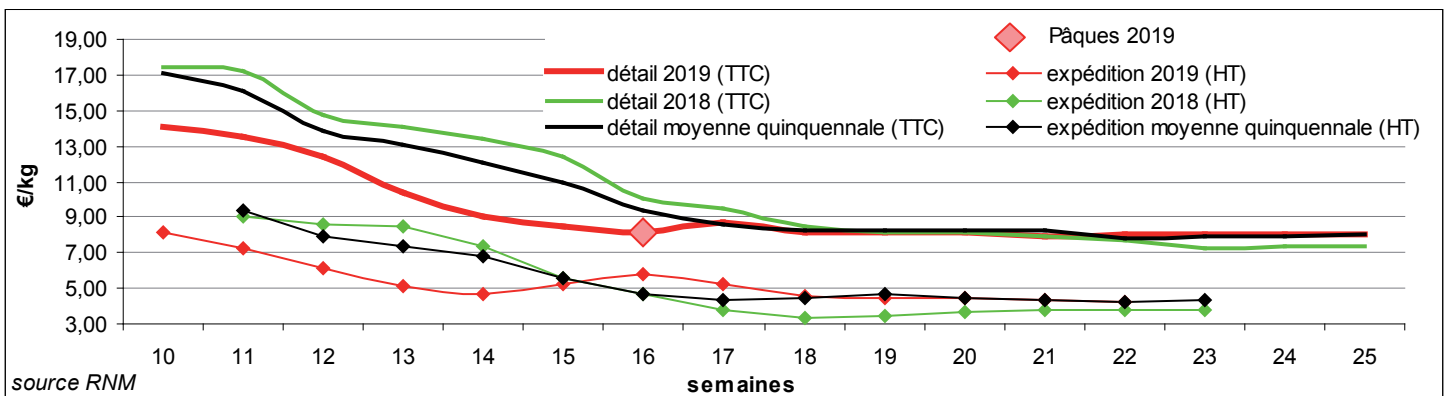
### Comparaison des cours de l'asperge violette du Sud-Ouest sur les trois dernières campagnes catégorie I calibre 16-22 mm en plateau de 5 kg



Si on observe les prix par date d'entrée en production et non par semaine de production, on remarque que l'année 2019 reste avantageuse pour les expéditeurs. De plus, malgré une fin de saison exceptionnelle au mois de mai, la saison est plus longue que les années passées.

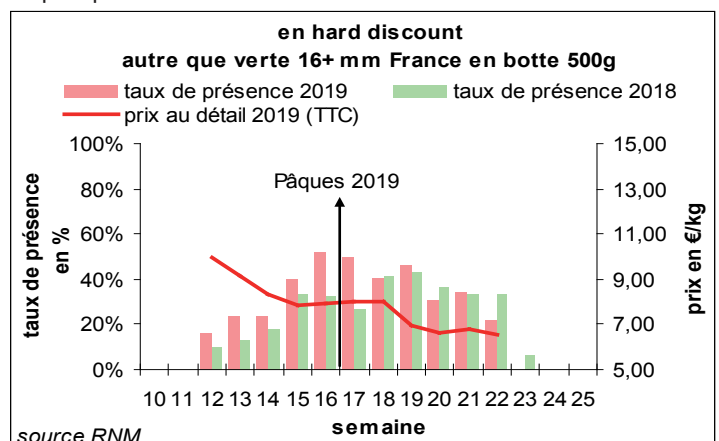
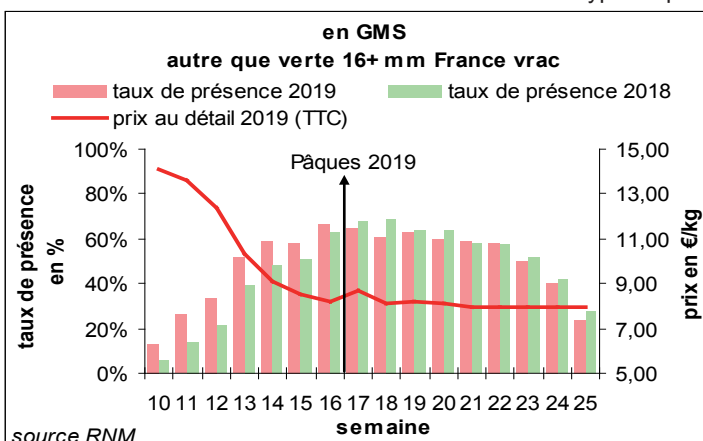
## Prix au stade détail

### Comparaison des cours aux stades détail et expédition asperge autre que verte +16 mm France en vrac



Alors que les prix à l'expédition remontent avant les fêtes pascales, on observe que ce n'est pas le cas pour le détail. Les promotions annoncées empêchent les GMS de suivre les cours de l'expédition et les augmentations se répercutent progressivement après Pâques.

### Prix et taux de présence au stade détail du type de produit le plus présent



La saison étant très précoce cette année, on observe un taux de présence plus important que l'an dernier en début de campagne. En GMS, le libellé le plus représentatif est "asperge autre que verte France 16+ en vrac" alors qu'en magasins discounts, c'est le libellé "asperge autre que verte France 16+ en botte 500g". Les discounteurs attendent pour démarrer leur saison que les prix soient plus abordables pour les consommateurs.

# Chiffres indispensables

## Principales cotations au stade expédition

catégorie I - en € HT/kg

semaine	Sud-Ouest		semaine	Sud-Est		semaine	Val de Loire		semaine	Alsace blanche 16-22mm botte 1kg
	blanche 22+ mm	violette 16-22 mm		verte 22+ mm	verte 16-22 mm		blanche 22+ mm	violette 16-22 mm		
9	13,10	11,10	9			9			9	
10	9,26	8,10	10			10			10	
11	8,14	7,20	11			11			11	
12	6,54	6,14	12	9,25	7,62	12			12	
13	5,42	5,12	13	8,20	7,66	13			13	
14	4,96	4,64	14	7,50	6,70	14	5,40	5,20	14	8,50
15	5,78	5,24	15	7,50	6,80	15	5,48	5,18	15	8,40
16	6,50	5,80	16	7,85	7,18	16	5,80	5,38	16	8,12
17	5,95	5,20	17	7,62	7,07	17	5,45	4,67	17	6,84
18	5,42	4,58	18	7,25	6,31	18	5,37	4,50	18	6,10
19	4,85	4,45	19	7,37	6,37	19	5,35	4,60	19	5,80
20	4,72	4,44	20			20	4,96	4,56	20	5,70
21	4,76	4,30	21			21	4,90	4,60	21	5,70
22	4,50	4,20	22			22	5,02	4,62	22	5,40
23			23			23	5,10	4,70	23	5,00

## Principales cotations au stade marché de gros

catégorie I - en € HT/kg

semaine	Rungis		semaine	Lyon		semaine	Nantes		semaine	Bordeaux blanche 22+ mm
	blanche 22+ mm	violette 16-22 mm		verte 22+ mm	verte 16+ mm		violette 22+ mm	violette 16-22 mm		
9			9			9		13,00	9	14,00
10	11,62	9,50	10		12,00	10	11,40	11,02	10	12,00
11	10,50	8,50	11		9,60	11	10,32	9,28	11	10,00
12	9,10	7,40	12		7,94	12	8,76	8,26	12	8,50
13	6,80	5,02	13		8,04	13	7,04	6,34	13	7,25
14	5,42	4,30	14		7,36	14	6,26	5,56	14	6,50
15	6,00	4,94	15	8,80	7,62	15	6,24	5,98	15	7,00
16	7,00	5,80	16	8,96	7,92	16	6,98	6,40	16	7,50
17	6,75	5,25	17	8,20	7,20	17	6,70	5,90	17	7,50
18	6,12	5,00	18	7,32	6,27	18	6,27	5,65	18	6,50
19	6,00	4,62	19	6,82	5,55	19	5,67	5,12	19	6,75
20	6,00	4,50	20	7,30	6,20	20	6,02	5,70	20	7,20
21	6,00	4,60	21	8,12	7,02	21	6,22	5,92	21	
22		4,50	22		7,25	22	6,07	5,80	22	
23		4,90	23			23	6,42	6,12	23	
24		5,50	24			24	6,72	6,27	24	
25			25			25		6,30	25	



FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL  
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

Direction Marchés, études et prospective  
12 rue Henri Rol-Tanguy  
TSA 20002  
93555 Montreuil cedex  
Tél. : 01 73 30 20 67 / Fax : 01 73 30 30 46



MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
ET DE  
L'ALIMENTATION

### Pour en savoir plus sur l'asperge :

Directrice de la publication : **Christine Avelin**Composition : **RNM Bordeaux (Nina Riaux)**

Date de parution : octobre 2019

Rédacteur : **Axelle Thaliier**

Centre de Bordeaux : 05.57.35.02.80

Centre d'Avignon : 04.13.39.31.00

Centre d'Angers : 02.41.72.32.54

Centre de Lyon : 04.78.63.13.28

Centre de Nantes : 02.72.74.72.58

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.

ISSN 2268-185X