

Production en forte hausse en Auvergne-Rhône-Alpes et déficitaire dans le Sud-Ouest

La production française atteint 36 065 t, en hausse de 3 % par rapport à 2019 mais en diminution de 3 % sur la moyenne quinquennale.

Dans le Sud-Ouest, les variations météorologiques importantes entraînent une chute des volumes. La récolte est marquée par un fort taux de déchets (noix véreuses, creuses, brûlées). Les apports baissent de 14 % par rapport à 2019 avec seulement 20 747 t.

A contrario, en Auvergne-Rhône-Alpes, les conditions de production sont bien meilleures qu'en 2019, où de nombreux arbres avaient été endommagés par les tempêtes estivales. Le rendement moyen (1,4 t/ha) est en hausse par rapport à 2019 (0,9 t/ha). La récolte, 15 318 t, est bien supérieure à 2019, mais équivalente à la moyenne quinquennale.

Cette augmentation des volumes récoltés en Auvergne-Rhône-Alpes engendre une concurrence accrue avec le Sud-Ouest.

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AOC : appellation d'origine contrôlée

AOP : appellation d'origine protégée

GMS : grandes et moyennes surfaces

SENURA : station d'expérimentation nucicole Rhône-Alpes

SSP : service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'Agriculture

"quinquennal(e)" se réfère aux cinq campagnes de 2015-2016 à 2019-2020.



Retrouvez ce bilan sur notre site RNM.franceagrimer.fr en scannant ce QR code

Faits marquants

Des engagements de prix inférieurs à la campagne précédente

La rivalité commerciale entre les Etats-Unis et la Chine est accentuée par la crise sanitaire mondiale. Un ajustement des cours à la baisse est appliqué dès le début de saison afin de combattre cette forte concurrence. Les mesures de confinement générées par la Covid-19 amplifient également l'affaissement des cours de la noix. La récolte française, en hausse de 3 % cette année, est saluée afin de défier les noix américaines et chiliennes qui ciblent le marché européen à des prix très agressifs. Les producteurs français répondant à des cahiers des charges exigeants témoignent de coûts de production élevés. Ils tirent la sonnette d'alarme ; depuis quelques années, le prix moyen de la noix payé aux producteurs s'effrite.

Un plan filière dynamique est mis en place pour la noix AOP de Grenoble. Le syndicat professionnel de la noix du Périgord obtient le label AOP "Huile de Noix du Périgord".

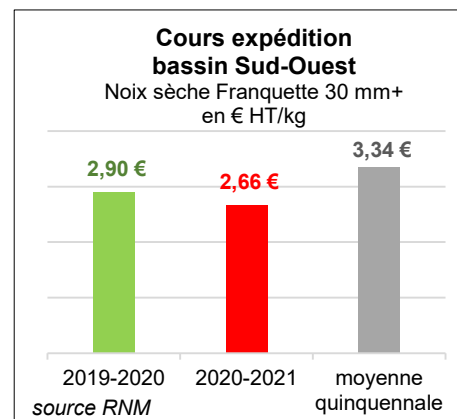
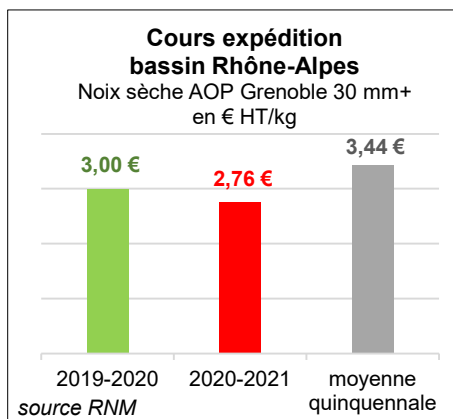
En Auvergne-Rhône-Alpes, la campagne 2019 catastrophique reste gravée dans les mémoires. Afin d'aider la filière, un plan stratégique noix AOP de Grenoble est construit avec l'ensemble des intervenants (amont, aval, pouvoirs publics). Des partenaires techniques et l'appui des collectivités (la région et les départements) s'activent et proposent des grands axes :

l'adaptation aux évolutions climatiques, la nécessité de rester concurrentiel, ainsi qu'un accompagnement technique des producteurs. Ce planning s'étale de 2021 à 2024.

En Périgord, la filière noix réussit à faire enregistrer au niveau européen une AOP pour son huile de noix du Périgord. Le désir de faire valoir la qualité du produit est une des priorités du moment. Des préconisations sont instruites afin de mettre en place de nouveaux vergers biologiques.

La pandémie bouscule les habitudes de ventes

Suite à la crise sanitaire mondiale, les perspectives commerciales sont, cette année encore, bien compliquées. Tous les pays européens doivent faire face à l'impact économique catastrophique engendré par les confinements à répétition, les fermetures de commerces, de lieux de loisirs... Toutes ces restrictions entraînent des marchés instables à l'exportation avec parfois des ventes de marchandises impossibles à conclure. En parallèle, l'Union européenne devient une destination grandissante pour les exportateurs de la noix californienne. Cette progression de l'offre est favorisée par les différends commerciaux toujours présents entre les Etats-Unis et la Chine. Cette conjoncture est préoccupante pour les années à venir d'autant que les échanges à l'exportation tendent à la baisse et sont, pour la profession, inférieurs aux attentes.



Les cours relevés pour cette campagne sont inférieurs à l'an dernier. Ils n'ont pas pu être stabilisés du fait de la crise sanitaire mondiale (Covid-19), cette dernière pesant grandement sur les marchés.

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

BASSIN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Les premières noix Lara fraîches sont commercialisées début septembre et, après une première mise en place satisfaisante, l'implantation du produit se poursuit doucement. Les conditions climatiques singulièrement clémentes ne jouent pas en faveur du produit mais les cours sont supérieurs de 10 % par rapport à l'année dernière.

Le marché de la noix est peu animé en novembre. Les sorties sont lentes, voire insuffisantes à l'exportation. La concurrence des autres pays producteurs (notamment la noix californienne) est bien présente. Les professionnels comptent sur la réouverture des commerces non essentiels pour une augmentation de la fréquentation dans les GMS et les marchés de plein air. Les cours, pour l'ensemble des calibres, deviennent inférieurs à ceux de 2019. En effet, le calibre 30 mm+ alors négocié à 3,00 €/kg descend à 2,76 €/kg sur cette campagne, soit une baisse de 8 %. Cette tendance baissière devient conjoncturelle et met progressivement en péril la filière régionale de la noix AOP de Grenoble.

La demande en noix ne s'active pas à l'approche des fêtes. Durant la période de confinement, avec l'absence des marchés de Noël et la baisse de fréquentation des marchés forains, les commandes émanant de la grande distribution sont plus importantes. A l'exportation, les sorties deviennent un peu plus animées notamment avec l'Allemagne ou l'Italie mais restent peu conséquentes avec l'Espagne. Les cours sont reconduits mais inférieurs de 11 % par rapport à la moyenne décennale.

Début janvier, le marché de la noix est moyennement actif. Pour certains opérateurs, la reprise tarde à se manifester et les réapprovisionnements sont plutôt conventionnels pour cette période de l'année. Le marché à l'export est aussi peu actif du fait de la crise sanitaire mondiale et de la concurrence de la noix californienne. Cette dernière gagne des parts de marchés notamment sur l'Espagne et l'Italie. Les cours, en dehors de quelques actions promotionnelles très ponctuelles, sont reconduits.

Durant le mois de février, et compte-tenu de la conjoncture économique actuelle, de la période des vacances scolaires et des températures très douces pour la saison, les opérateurs estiment que la situation est passable. Pour autant, la profession manque toujours de débouchés à l'exportation. Les cours sont, pour la plupart des opérateurs, reconduits.

Fin mars, les dernières prospections sont en cours, les volumes vendus sur le marché intérieur sont proches d'une saison dite "classique". A contrario, les ventes à l'export sont toujours impactées par les mesures sanitaires et la fermeture des frontières.

La profession investit pour élaborer une nouvelle méthode permettant d'établir des prévisions de récolte au plus proche de la réalité. Celle-ci est supervisée par la SENURA qui doit extraire l'étendue des volumes et des calibres disponibles. Les intempéries de 2019 ont détruit les parcelles de référence de l'échantillonnage et la filière pâtit du manque de main d'œuvre pour effectuer cette mission de comptage. De plus, le désir de valoriser la noix comme un aliment gage de santé est déployé sous toutes ses formes (nouveaux vergers bio, production d'huile AOC...). La France est classée au 9^e rang mondial et ne représente qu'environ 2 % de la production mondiale. Son influence sur les cours est très relative. En revanche, les noix américaines, chiliennes et chinoises sont en expansion. La filière cherche des axes de progression afin d'augmenter la production de noix et de rester compétitive sur le marché mondial.

BASSIN SUD-OUEST

La saison de la noix fraîche débute doucement et les fortes chaleurs sont un frein à sa consommation. En cette mi-septembre, la priorisation pour les achats concernant la rentrée scolaire est inéluctable. Cependant, les réapprovisionnements des GMS permettent une belle dynamique. Les petits calibres, plus accessibles grâce à leur prix bas, sont aisément vendus. En revanche, les plus gros calibres sont moins recherchés et les cours commencent à fléchir.

Début octobre, les premiers frimas autorisent un bon écoulement pour les dernières noix fraîches. En milieu de mois, la campagne noix sèches se lance et s'avère d'ores et déjà compliquée. Des problèmes qualitatifs sont observés et un tri minutieux est opéré. Une forte concurrence, tant sur le marché intérieur qu'à l'exportation, est ressentie. Le prix de lancement est déjà inférieur à celui de l'année dernière. La noix Franquette en calibre 30 mm+ se vend à 2,70 €/kg en début de saison contre 2,90 €/kg en 2019, soit une baisse de 7 %. Cette baisse

est d'autant plus inquiétante qu'elle atteint environ 20 % par rapport la moyenne quinquennale. Afin d'enrayer la pandémie de la Covid-19, la mise en place d'un nouveau confinement de la population impacte le commerce de la noix. Le marché se complique, la consommation escomptée n'est pas au rendez-vous et les prix glissent doucement vers le bas. Selon l'indicateur du RNM, l'écart de prix par rapport aux prix référencés de l'an dernier atteint -17 %. De plus, les températures sont douces sur toute l'Europe et les sorties sont modestes. Début décembre, grâce à une météo plus froide, les commandes se réactivent légèrement. Mais le marché demeure laborieux. Même si les préparatifs des fêtes de fin d'année revigorent les ventes, les professionnels affirment que l'embellie est loin d'être suffisante.

Pour ce début 2021, l'activité est classique, presque mécanique, sans réel rebond. Le marché est comme figé aux décisions sanitaires à venir. A l'exportation, peu ou pas

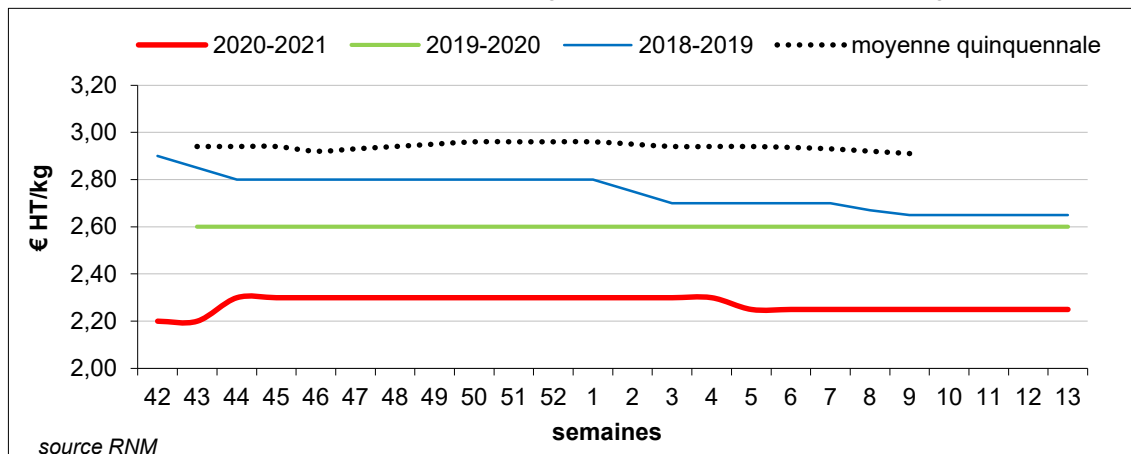
de négociations et en dehors de quelques petits ajustements pour les petits calibres, les cours sont stables. Février comme mars ne connaîtront pas d'envolée spectaculaire. La météo hivernale autorise néanmoins une petite accélération des ventes. Les cours sont linéaires même si l'on rencontre sporadiquement quelques petites remises.

En mars, certains pays européens autorisent une reprise des échanges qui permet enfin la concrétisation de quelques ventes. Cependant, la situation de cette campagne est loin de satisfaire l'ensemble de la profession.

D'une campagne à l'autre

Cours au stade expédition

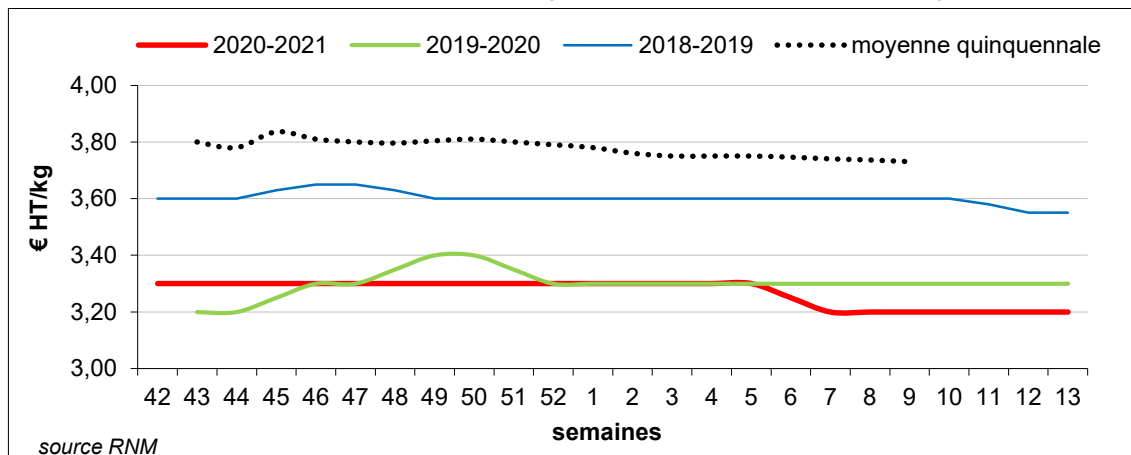
noix sèche AOP Grenoble - catégorie I calibre 28 mm+ en sac de 5 kg



Les cours sont un peu moins linéaires que lors de la saison précédente mais toujours bien en dessous des deux dernières campagnes.

Cours au stade expédition

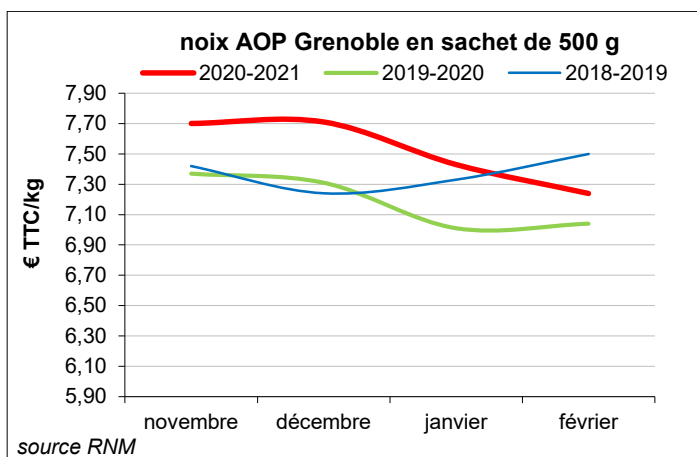
noix sèche AOP Grenoble - catégorie I calibre 32 mm+ en sac de 5 kg



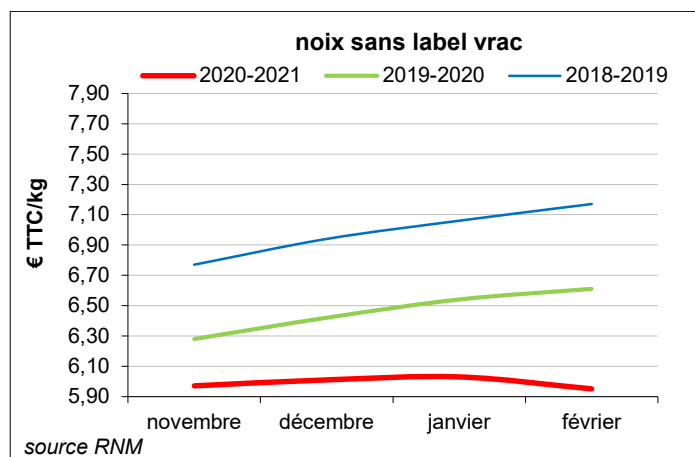
Les deux dernières campagnes enregistrent des prix bien inférieurs à la campagne 2018-2019 et à la moyenne quinquennale.

Prix au stade détail

Prix au stade détail en GMS



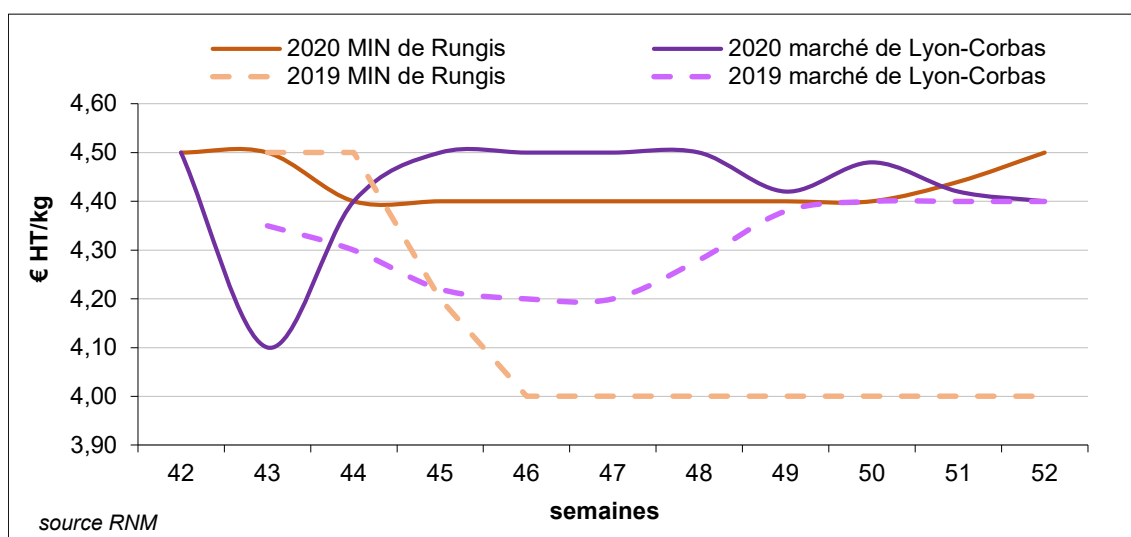
Des prix plus élevés que ceux de la campagne précédente



Des cours nettement inférieurs aux deux dernières campagnes

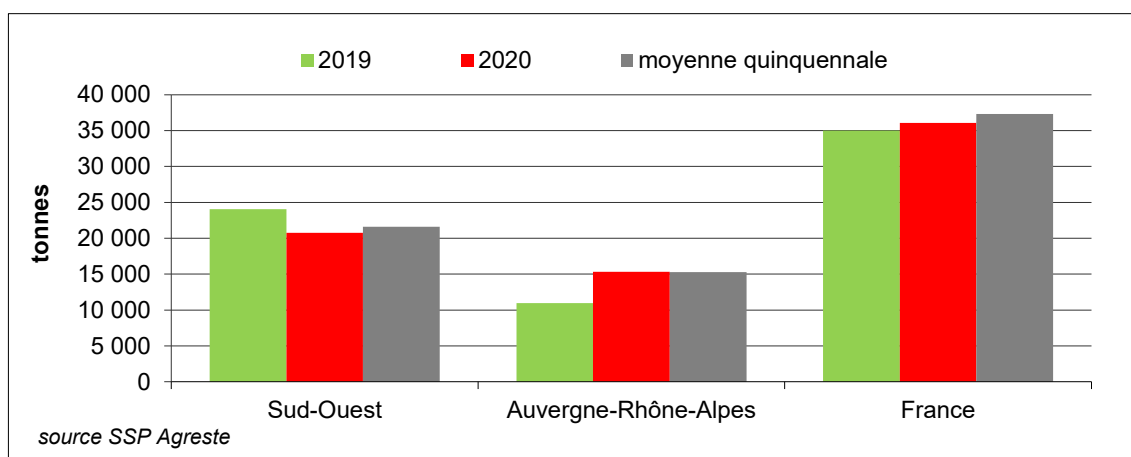
Chiffres indispensables

Cours au stade grossiste noix sèche AOP de Grenoble calibre 32 mm+



Des cours nettement plus élevés sur cette campagne

Production française de noix



Une production française déséquilibrée pour les deux bassins de production

Les échanges de noix coques

en tonnes	2018	2019	2020
exportations	23 289	25 396	20 243
importations	396	209	197
solde	22 893	25 187	20 046

source : Douanes françaises

Les échanges de noix cerneaux

en tonnes	2018	2019	2020
exportations	3 177	3 258	3 149
importations	10 036	11 978	10 877
solde	-6 859	-8 720	-7 728

source : Douanes françaises

Pour en savoir plus sur la noix :

Directrice de la publication : **Christine Avelin**

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

Date de parution : mai 2021

Rédactrice : **Mathilde Debard**

mathilde.debard@agriculture.gouv.fr

centre RNM de Lyon : 04.78.63.13.16

En collaboration avec les centres RNM :

centre de Bordeaux : 05.57.35.02.80

centre de Rungis : 01.41.73.48.03

notre site : **RNM.franceagrimer.fr**

Reproduction autorisée sous réserve de citer la source.

Prestation réalisée sous système de management de la qualité ISO9001