



L'OIGNON EN 2017-2018

>>> BILAN DE CAMPAGNE

Une saison à oublier, tant au niveau des rendements que des pertes et des prix toujours bas

La campagne 2017-2018 est marquée par des rendements très hétérogènes au niveau national, avec peu de gros calibres, dès lors très recherchés. A cette situation, s'ajoutent, pour la deuxième campagne consécutive, des prix très bas durant toute la saison (-25 % en moyenne par rapport à 2015-2016).

Faits marquants

La récolte est de faible quantité pour plusieurs régions de production. Des problèmes de thrips* sont constatés. Tout au long de la campagne, la qualité de l'oignon reste mauvaise pour beaucoup de lots. La Bourgogne et la Beauce ont un rendement à peu près normal. Le contexte européen est le même partout, avec une baisse des volumes, notamment en Espagne et aux Pays-Bas.

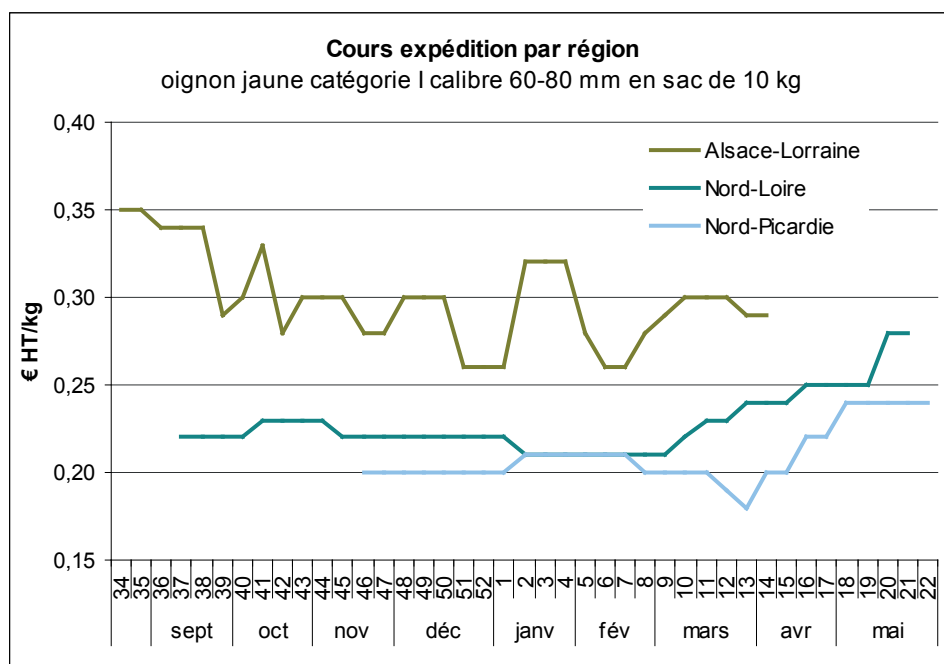
Le calibre 40-60 mm est le plus représenté sur toutes les zones

de production. La mise en marché reste compliquée.

Les prix expédition sont extrêmement bas. D'importants engagements sont réalisés en GMS (grandes et moyennes surfaces).

Le commerce reste atone, à l'image de la consommation.

** insecte qui fragilise l'oignon en réduisant sa capacité de photosynthèse, d'où une possible perte de rendement*



L'analyse des cours par bassin démontre les spécificités selon les origines, surtout pour le produit de la région Alsace-Lorraine.

FranceAgriMer

RNm
RÉSEAU
DES NOUVELLES
DES 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

Septembre 2017

Un début de campagne compliqué

A la mi-septembre, les prix et les ventes sont très hétérogènes selon la qualité du produit. La plupart des opérateurs sont toujours au ramassage de l'oignon. En Alsace, la récolte se déroule dans de bonnes conditions. Pour la deuxième quinzaine du mois, les quelques engagements permettent d'écouler du volume, mais leurs tarifs sont très discutés. Les oignons de gros calibres sont recherchés. Les opérateurs sont principalement préoccupés par la récolte du fait des conditions climatiques pluvieuses problématiques.

Octobre 2017

Un mois peu actif

Pour la campagne, les rendements à l'hectare sont très variables selon les bassins de production. Parfois, au niveau d'une même région, les écarts sont grands selon que les parcelles sont irriguées ou pas (comme dans l'est de la France). Les volumes de gros calibres sont annoncés déficitaires. En Alsace, la campagne est marquée par une importante hétérogénéité des calibres. Durant le mois, la demande reste très réservée, sauf pour les opérateurs engagés avec des centrales d'achat pour les promotions. Le temps doux ne favorise pas la consommation des produits d'hiver. A la mi-octobre, des oignons sont toujours dans les champs. Le climat estival avec des températures élevées, la fin de mois et les vacances scolaires contribuent à la faible activité du commerce.

Novembre 2017

Des prix linéaires et un commerce peu animé

Le commerce reste laborieux. Quelques promotions en GMS soutiennent les écoulements. Les grossistes sont très sollicités, surtout par les opérateurs dont les volumes sont stockés hors chambres frigorifiques, le temps doux et humide ne facilitant pas la conservation de certains lots. De plus, l'hétérogénéité qualitative de la marchandise incite les acheteurs à la prudence. Les prix sont bas et stables. Durant la dernière

décade du mois, le marché demeure peu animé et laborieux.

Décembre 2017

Commerce actif

En décembre, le commerce vers les marchés de gros est ralenti, alors que celui vers les GMS perdure. L'activité reste dynamique du fait de la fermeture pour les fêtes de quelques entreprises d'expédition. Les fourchettes de prix se resserrent autour du prix moyen. Des expéditions vers les pays limitrophes sont réalisées. Les mises en avant de début janvier devraient générer davantage de commandes.

Janvier 2018

Un mois de dégagement

La douceur de janvier accélère la germination de l'oignon. Les promotions mises en place en GMS engendrent de forts volumes de ventes, permettant d'importants dégagements de stocks. Les prix demeurent globalement stables. La demande marque le pas mi-janvier. Les magasins, encore bien pourvus, réduisent leurs réassorts. La qualité de l'oignon reste, par ailleurs, très hétérogène.

En fin de mois, les promotions sont relancées dans les enseignes. Le déstockage est bien avancé chez tous les opérateurs et les lots restants sont de meilleure qualité. Le commerce avec les grossistes n'est pas très actif, a contrario, l'export est plus demandeur.

Février 2018

Une plus faible activité

En février, les cours sont stables dans un contexte de marché plus compliqué, les problèmes logistiques liés à la météo réduisant l'activité (restrictions des transports). La fragilité de certains stocks entraîne des pertes qui peuvent aller jusqu'à 50 % selon les lots. La plupart des conditionneurs sont à la recherche d'oignons de gros calibres. Espérée par les opérateurs, la hausse des prix pour les produits de 60-80 mm et plus est alors contrariée par le ralentissement des transactions lié aux vacances d'hiver. Les prix export vers l'Europe du Sud sont du même niveau que ceux du marché

national. En fin de mois, un petit regain d'activité est constaté grâce à des actions promotionnelles et à une reprise de la demande intérieure post congés scolaires.

Mars 2018

Légère revalorisation des prix

En début de mois, de bonnes ventes d'oignons avec des prix à la hausse se confirment, surtout en gros calibres. Cette tendance se généralise pour l'ensemble des metteurs en marché. Pour prolonger la commercialisation avant la saison de l'oignon Bulby, certains opérateurs freinent leurs ventes. Le commerce se concentre principalement sur les conditionneurs. Avec un climat pluvieux, la plupart des producteurs éprouvent des difficultés à rentrer dans les champs pour semer l'oignon de la prochaine campagne.

Avril 2018

La qualité se dégrade

Après les petites hausses tarifaires enregistrées en mars, le commerce de l'oignon jaune se stabilise. Le nombre d'opérateurs encore en lice se réduit. Le marché intérieur se montre assez linéaire durant la période des vacances scolaires. Les volumes exportés se réduisent. Les cours sont néanmoins reconduits. A partir de la mi-avril, l'activité faiblit. Avec les premières fortes chaleurs, l'oignon germe très rapidement et engendre des litiges et des refus de marchandises. L'export n'est quasiment plus intéressé par le produit français. Dans le « grand Est », la baisse des stocks confirme la fin de campagne proche.

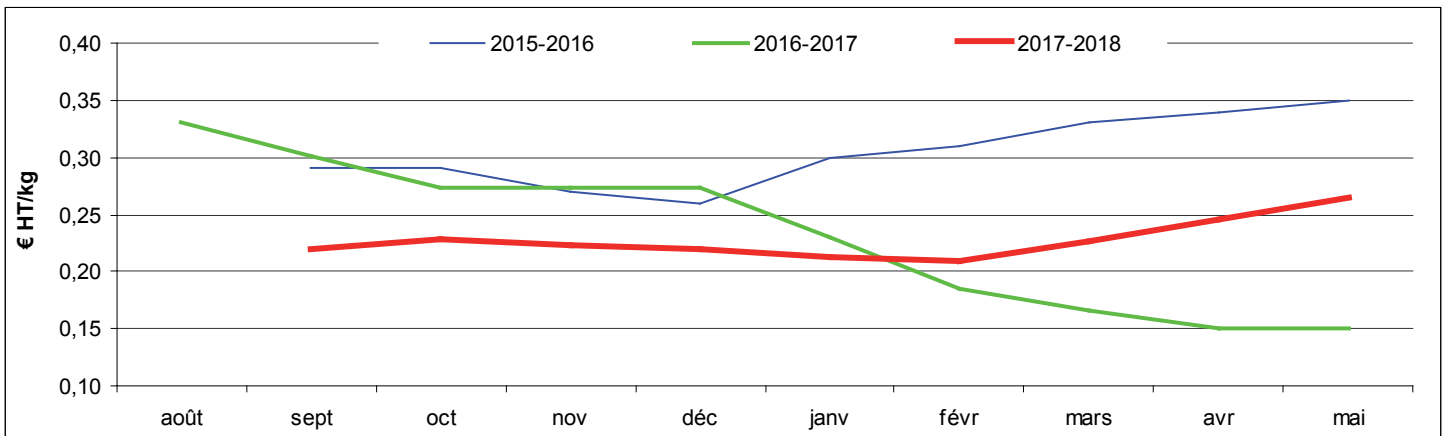
Mai 2018

Prix toujours bas avec un commerce actif

Le prix de l'oignon jaune est stable en début de mois, malgré un marché plus dynamique du fait du Ramadan (période propice pour la consommation de l'oignon). La qualité du produit se dégrade, certains lots étant sujets à une germination rapide. A l'approche de la fin de campagne et avec la diminution du nombre de metteurs en marché de la filière, certains opérateurs amorcent une hausse de cours à la mi-mai.

D'une campagne à l'autre

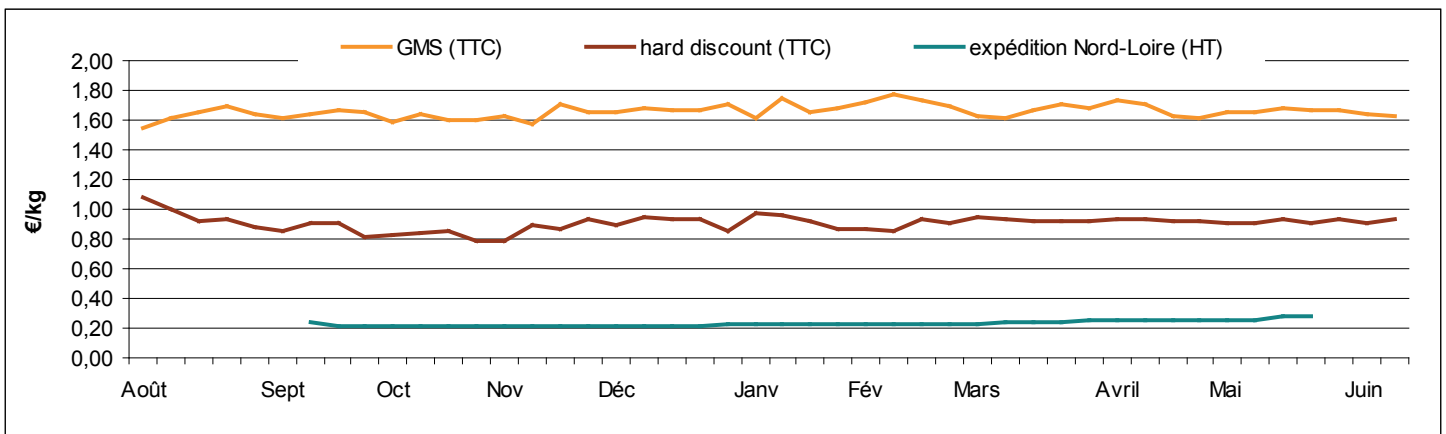
Cours de l'oignon jaune au stade expédition moyenne nationale - catégorie I calibre 60-80 mm en sac de 10 kg



Une campagne oignon atypique, les cours sont globalement stables durant toute la saison.

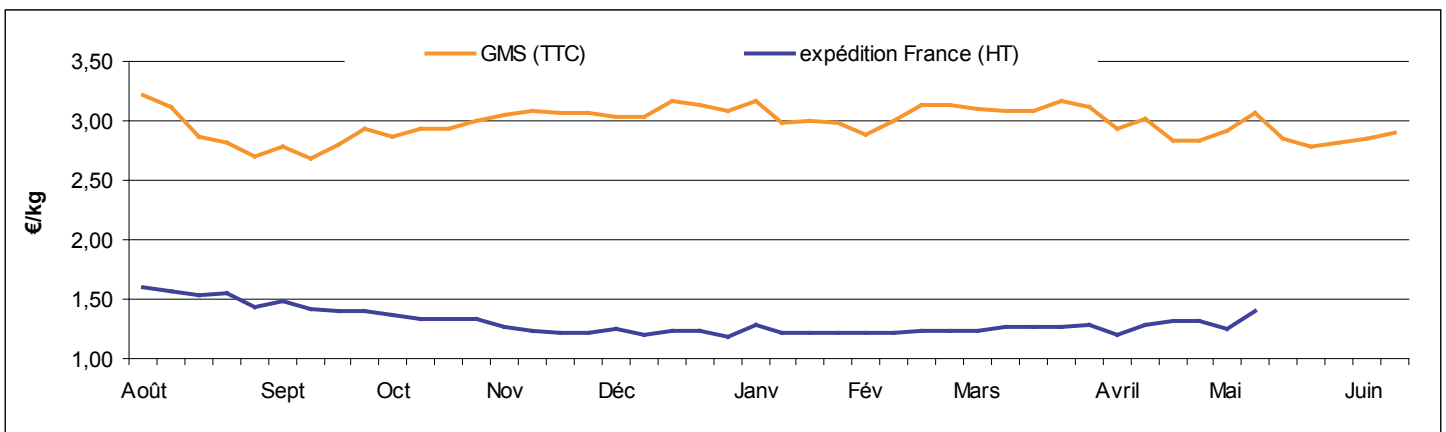
Prix au stade détail

Comparaison des prix au détail (oignon jaune France filet 1 kg - TTC) et des cours à l'expédition (oignon jaune région Nord-Loire catégorie I calibre 40-60 mm en filet de 1 kg - HT)



Le parallélisme des courbes est encore confirmé pour cette campagne.
Le prix en hard discount est en moyenne 1,8 fois moins élevé que celui en GSM.

Oignon jaune biologique origine France Comparaison des prix au détail (TTC) et des cours à l'expédition France (catégorie I - HT)



Régularité d'un coefficient multiplicateur d'environ 2,3 (2,2 en 2016-2017 et 1,8 en 2015-2016)
pour le prix détail T.T.C. par rapport à l'expédition H.T.

Chiffres indispensables

Evolution et répartition de la production en France

(source SSP / DISAR au 19/06/2018)

Régions	Superficie en hectares				Evolution 2017/2016	Part 2017 sur le total France
	2014	2015	2016	2017		
NE	4 955	4 938	5 688	5 459	-4%	57%
NO	2 218	2 219	2 833	2 875	+1%	30%
SE	780	777	805	808	0%	8%
SO	416	418	450	449	0%	5%
France	8 369	8 352	9 776	9 591	-2%	100%

Après la nette augmentation des surfaces en 2016, 2017 est marquée par une baisse, surtout dans le nord de la France.

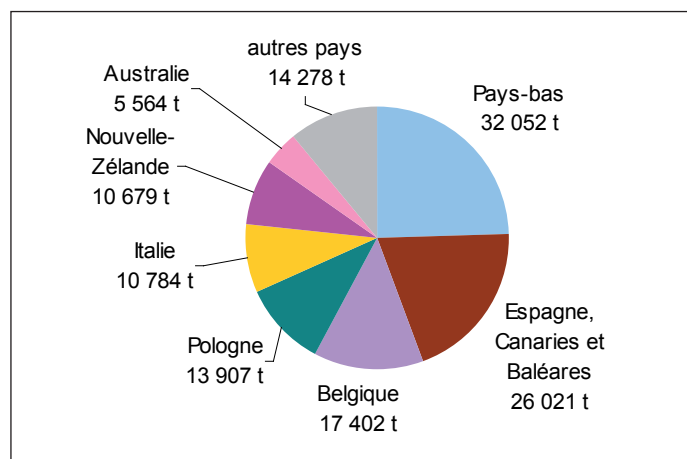
Régions	Rendement en t/ha				Evolution 2017/2016
	2014	2015	2016	2017	
NE	38	36	37	37	+1%
NO	39	39	48	49	+2%
SE	43	41	41	41	0%
SO	24	24	25	24	-4%
France	38	37	40	40	+1%

Le rendement moyen national reste globalement stable, mais cela cache de fortes disparités surtout en fonction de l'irrigation des parcelles, d'où des rendements supérieurs à 60 t/ha pour certains opérateurs.

Régions	Production récoltée en tonnes				Evolution 2017/2016	Part 2017 sur le total France
	2014	2015	2016	2017		
NE	186 469	177 397	207 841	201 528	-3%	52%
NO	86 766	86 322	135 812	140 490	+3%	36%
SE	33 770	31 790	32 645	32 852	+1%	9%
SO	10 080	10 061	11 045	10 612	-4%	3%
France	317 084	305 570	387 344	385 482	0%	100%

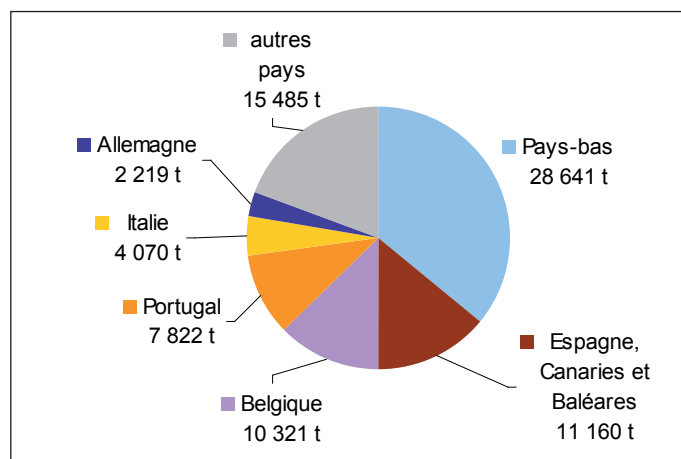
Le nord de la France assure toujours près de 90 % de la production nationale.

Importations 2017 : répartition des origines en tonnes - source Douanes françaises



Avec un import d'environ 4 000 t en moins, l'écart avec 2016 est de -3 %.

Exportations 2017 : répartition des destinations en tonnes - source Douanes françaises



Le volume export 2017 est équivalent à 11 % de la quantité importée, d'où un déficit de la balance commerciale.

Pour en savoir plus sur l'oignon :

Directrice de la publication : **Christine Avelin**

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

Date de parution : juillet 2018

Rédacteur : **Alain Prudo**

Centre d'Angers : 02.41.72.32.44

Centre de Lille : 03.62.28.41.47

Centre de Strasbourg : 03.69.32.51.49

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

Reproduction autorisée sous réserve de citer la source.

Prestation réalisée sous système de management de la qualité ISO9001.