

L'arrêt de la restauration et les divers couvre-feux réduisent la vente des grossistes

En début de saison, la récolte est échelonnée en raison du sol desséché et du manque de pluie, surtout dans le Nord de la France et la région Grand-Est, qui sont majoritairement en petits calibres. Habituellement, la production d'oignon comporte plutôt de gros diamètres. L'allium reste qualitativement bien ferme tout au long de la campagne avec des prix tout à fait corrects. L'épidémie de la Covid-19 pénalise les grossistes pour la vente à la restauration et aux collectivités. L'export est dynamique, mais les acteurs de la filière sont obligés de refuser des commandes. Le couvre-feu ne permet pas de travailler plus tard. Certaines entreprises font face à un manque de personnel important dû à la mise à l'isolement.

GLOSSAIRE

GMS : grandes et moyennes surfaces
MIN : marché d'intérêt national
SSP : service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'Agriculture



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

Faits marquants

Des disparités selon les régions

Cette campagne, la levée est très hétérogène à cause du vent froid et du manque d'eau pour le Nord de la France. Au moment de la croissance de l'oignon, en mars, le produit pousse très bien sur les parcelles situées sur des terres humides. Par contre, pour le reste des surfaces, il faut attendre les pluies de juin. En région Centre-Val de Loire, la plupart des opérateurs irriguent, ce qui réduit cette problématique. Les journées ensoleillées de septembre favorisent le séchage sur les parcelles.

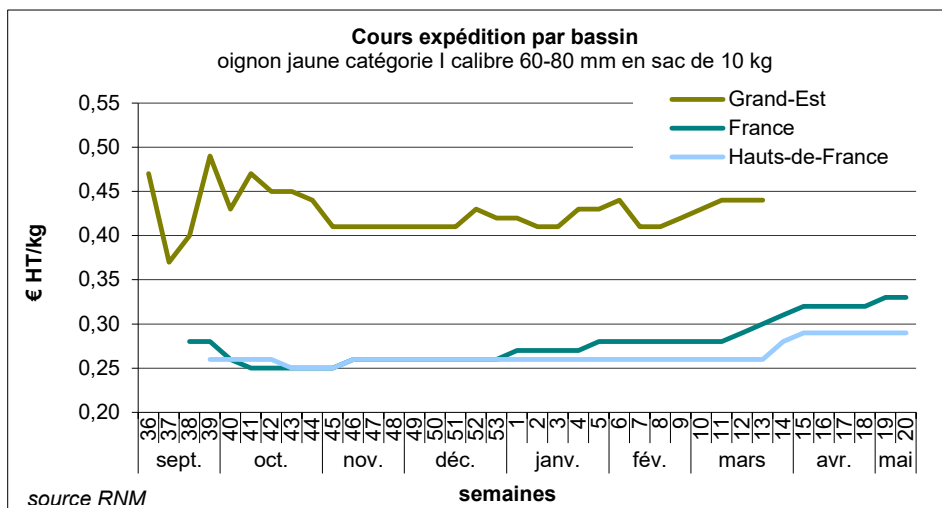
Une production importante de gros calibres

La campagne est marquée par l'importance de la production d'oignon de gros calibres, et donc un bon rendement à l'exception du Nord de la

France. Pour répondre aux mises en avant dans les grandes et moyennes surfaces de la distribution (en sac de 5 kg de calibre 40-60 mm), les opérateurs de la filière sont contraints à conditionner du 50-70 ou 60 et plus, au même tarif d'engagement.

Les impacts de la crise sanitaire

L'épidémie de la Covid-19 pénalise les grossistes pour la vente à la restauration et aux collectivités. De plus, le couvre-feu oblige les magasins à fermer plus tôt. Les gros calibres sont très difficiles à écouler à la suite des fermetures des restaurants. Il est à noter également que les ménages cuisinent plus. Au final cependant, cette campagne est considérée très bonne par le flux important des sorties malgré la situation sanitaire.



Le bassin Grand-Est a la particularité d'une commercialisation de l'oignon plutôt locale, ce qui conduit à des cours plus élevés.

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

Octobre

Un commerce dépendant des différentes mesures sanitaires

Durant la première quinzaine, le commerce des oignons reste correct. Les prix sont très hétérogènes et ont tendance à se réajuster à la baisse. Les actions promotionnelles permettent d'écouler plus de volume. La méfiance est de mise dans l'attente des annonces publiques sur les mesures sanitaires liées à la gestion de la Covid-19. La mise en place d'un couvre-feu dans certaines métropoles contracte logiquement l'activité des restaurateurs. La demande devient moins active, le marché est plus aléatoire. Les températures douces et les vacances scolaires ne favorisent pas la consommation. Les cours stagnent.

En fin de mois, avec l'annonce du confinement, les ventes bondissent. Les opérateurs travaillant avec la grande distribution sont débordés pour satisfaire les commandes, notamment promotionnelles à partir du dernier mercredi.

Novembre

Un commerce pénalisé par la fermeture de la restauration

Globalement, durant la première quinzaine, les cours de l'oignon sont inchangés. Les GMS, qui représentent le principal circuit de distribution, permettent d'écouler de la marchandise lors des mises en avant sur les gros conditionnements et les calibres supérieurs ; cela dynamise les ventes sur cette segmentation, mais au détriment des conditionnements plus petits. A contrario, l'activité des grossistes est pénalisée par la fermeture des restaurants. Les approvisionnements restent normaux malgré le jour férié du 11 novembre.

Pour la deuxième partie du mois, le commerce est hétérogène. Quelques prix fermes sont réalisés en calibre 60-80 mm. L'amplitude des cours reste assez large. Les grossistes voient leur activité amoindrie par la fermeture des restaurants et sont sollicités par des producteurs et expéditeurs ayant de l'oignon de stockage précaire à écouler rapidement. Il est annoncé que les Pays-Bas sont à l'achat et l'export se réveille.

Décembre

Prix sans grande variation

La demande des grossistes reste faible. Le commerce vers les GMS est ordinaire pour la période. Le consommateur est plus attentiste avec l'annonce de la réouverture des commerces dits « non essentiels » ; il peut orienter ses actes d'achats vers les articles dont il est privé depuis plusieurs semaines, d'autant que les fêtes approchent. Les annonces du Black Friday ne font que renforcer cette incertitude qui plane sur les rayons frais, sur fond de commerce peu lisible. Quelques promotions sont menées dans certaines enseignes, ce qui active un peu les expéditeurs concernés, mais sans euphorie. Des volumes non négligeables sont destinés à l'exportation. Quelques prix bas se réajustent à une petite hausse en deuxième semaine, sinon la moyenne des cotations stagne.

Janvier

Les promotions s'enchaînent

Durant ce mois, les réapprovisionnements des grossistes, le marché à l'export qui s'intensifie quelque peu et les diverses promotions en GMS génèrent une bonne activité. Les ventes vers les pays étrangers permettent aux professionnels impliqués de dégager davantage de volumes. Quelques amorces de prix plus fermes sont effectuées chez certains opérateurs de la filière. Le couvre-feu avancé à 18h00 impacte la fréquentation en magasins, ce qui engendre une diminution des ventes. A la veille du mois de février, le commerce est plutôt variable.

Février

Restriction des ventes

Le marché reste actif mais hétérogène pour la période, avec diverses mises en avant et de l'export. Les grossistes travaillent avec le commerce de proximité et le flux est routinier ; avec le maintien d'un couvre-feu à 18h, surtout en semaine, le consommateur privilégie en effet les magasins locaux plutôt que la grande distribution. De même, la fermeture des galeries marchandes dans les centres commerciaux rend les grandes surfaces moins attractives. Les cours

sont reconduits.

En deuxième semaine, le temps neigeux crée des problèmes logistiques, ce qui pénalise l'expédition de toute la marchandise commandée. A partir du milieu de mois, avec les vacances scolaires, le marché devient moins actif. Les opérateurs de la filière lèvent le pied sur l'export car ils préfèrent garder de l'oignon pour leur clientèle nationale. Les températures douces commencent à faire évoluer la germination.

Mars

Retour à la normale des quantités vendues

La germination de plus en plus apparente nécessite une vigilance accrue sur le produit. Dans l'ensemble, le commerce est plus actif et correct. Il existe toujours un flux à l'export. A partir du milieu du mois, selon les régions, la demande fait preuve d'une certaine prudence avec le confinement de zones géographiques. Les prix restent stables. Les volumes expédiés sont normaux pour cette période de la campagne, ce qui n'était pas le cas en mars 2020, exceptionnel et historique en raison du premier confinement lié à la Covid-19.

Avril

Hausse des prix des produits de frigo

La quasi-totalité des opérateurs restant sur le marché commercialisent de l'oignon de frigo, ce qui permet d'augmenter les tarifs et de mieux valoriser le produit. Les transactions restent actives avec la vague de froid actuelle. A partir du milieu de mois, les ventes ralentissent et la demande est également plus prudente à l'achat avec le samedi premier mai où les commerces sont fermés.

Mai

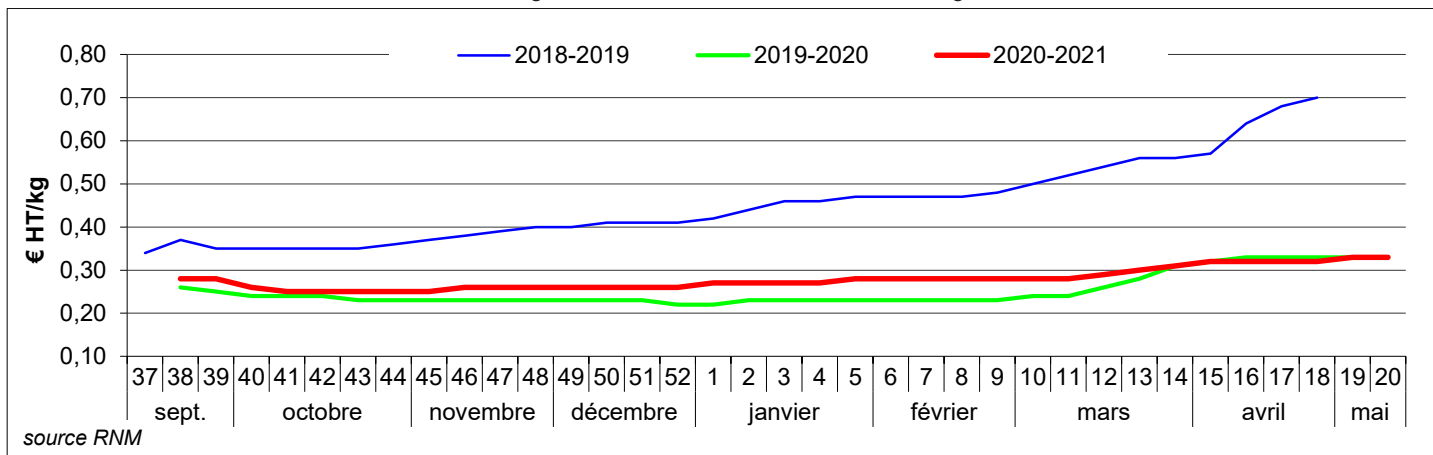
Les stocks s'épuisent

Les transactions sont satisfaisantes à cette période de la saison avec la fin du ramadan et l'enchaînement des jours fériés. La fin de campagne est proche ; peu de volumes d'oignon français restent à commercialiser selon les acteurs de la filière. Quelques prix sont réajustés à la hausse, de quelques centimes d'euro.

D'une campagne à l'autre

Cours de l'oignon jaune au stade expédition France

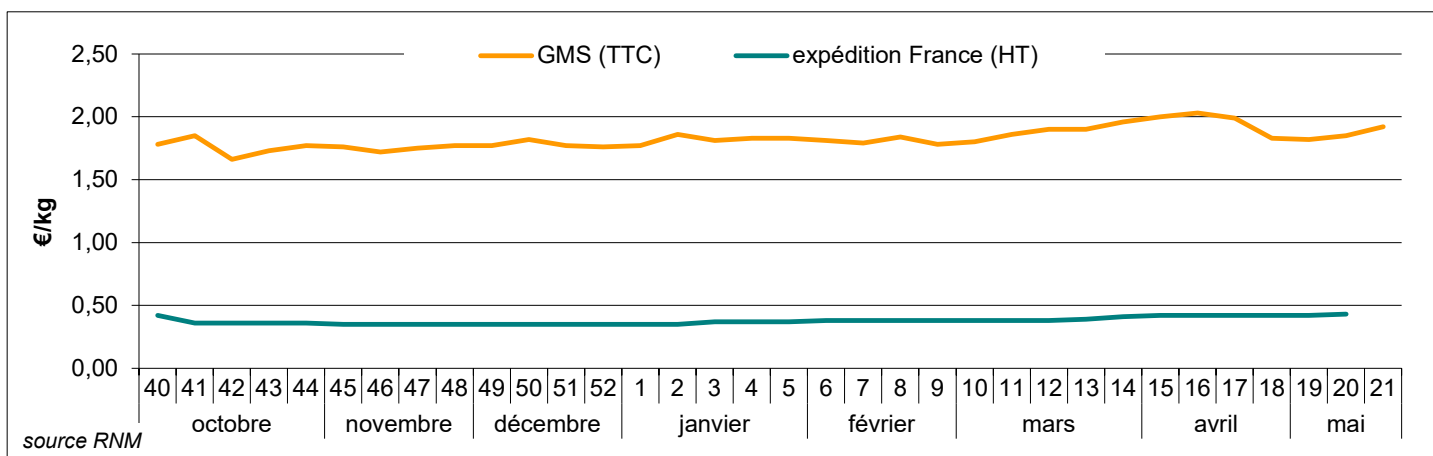
catégorie I calibre 60-80 mm en sac de 10 kg



La courbe de la campagne 2020-2021 est similaire à celle de 2019-2020, avec des cours légèrement supérieurs durant une bonne partie de la saison.

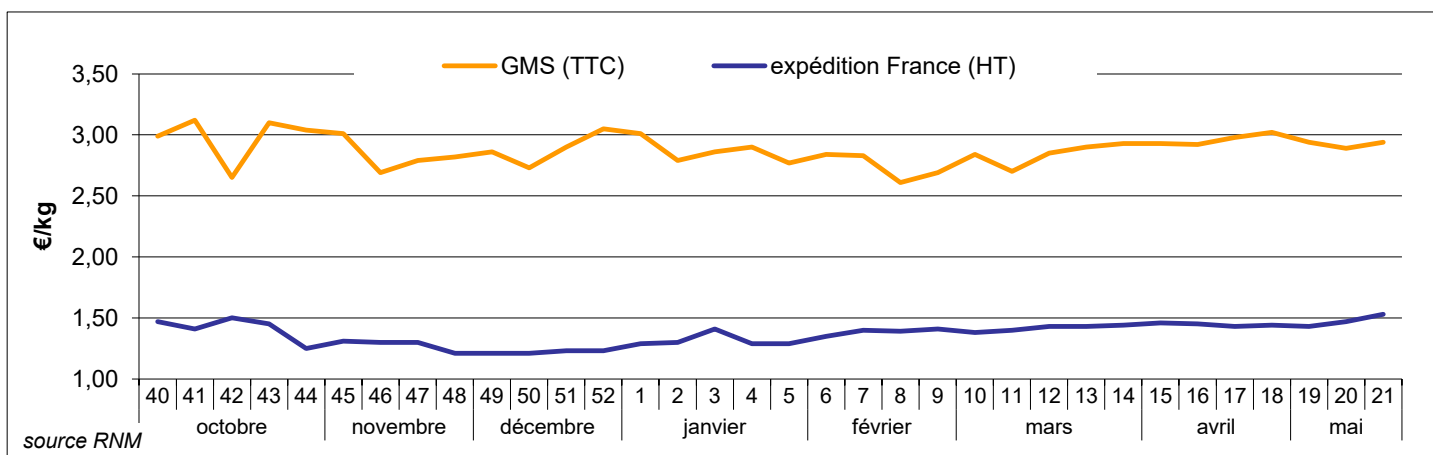
Prix au stade détail

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



Le parallélisme des courbes des prix en magasins se confirme d'une campagne à l'autre.

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



Le coefficient multiplicateur moyen en bio est d'environ deux entre le prix détail TTC et celui à l'expédition HT.

Chiffres indispensables

Evolution et répartition de la production en France

(source SSP - DISAR au 04/06/2021)

Régions	Superficie en hectares				Evolution 2020/2019	Part 2020 sur le total
	2017	2018	2019	2020		
Nord-Est	5 688	5 256	5 667	5 738	+1%	48 %
Nord-Ouest	2 776	2 889	4 660	4 847	+4%	40 %
Sud-Est	1 040	1 037	1 127	1 140	+1%	9 %
Sud-Ouest	272	271	280	282	+1%	2 %
Total	9 776	9 453	11 734	12 007	+2%	100 %

En 2020, les surfaces augmentent de 2 % au niveau national. Deux régions se distinguent en superficie, Nord-Est (48 % des surfaces françaises) et Nord-Ouest (40 %).

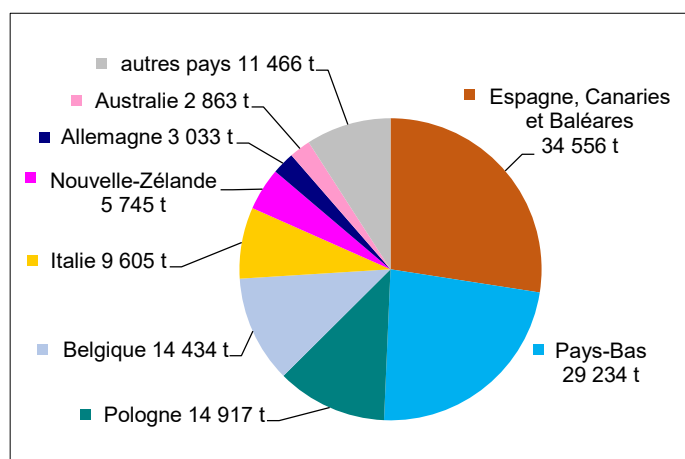
Régions	Production récoltée en tonnes				Evolution 2020/2019	Part 2020 sur le total
	2017	2018	2019	2020		
Nord-Est	207 841	201 528	232 796	249 475	+7%	41 %
Nord-Ouest	134 615	154 397	304 988	310 641	+2%	51 %
Sud-Est	37 189	37 898	44 424	46 883	+6%	8 %
Sud-Ouest	7 698	7 276	7 763	7 852	+1%	1 %
Total	387 343	401 099	589 971	614 851	+4%	100 %

Le Nord de la France assure 92 % de la production nationale. Les volumes augmentent pour les régions Nord-Est (+7 %) et Sud-Est (+6 %).

Régions	Rendements en t/ha				Evolution 2020/2019
	2017	2018	2019	2020	
Nord-Est	37	38	41	43	+6%
Nord-Ouest	48	53	65	64	-2%
Sud-Est	36	37	39	41	+4%
Sud-Ouest	28	27	28	28	+0%
Total	40	42	50	51	+2%

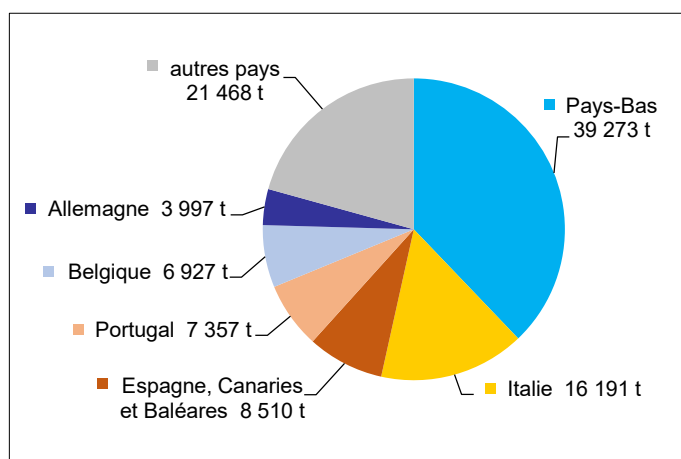
Le rendement moyen national est globalement stable. Il est en augmentation pour les régions Nord-Est (+6 %) et Sud-Est (+4 %) et en baisse pour le Nord-Ouest (-2 %).

Importations 2020 : répartition des origines en tonnes - source Douanes françaises



L'Espagne et les Pays-Bas représentent à eux deux 50 % des importations en volume.

Exportations 2020 : répartition des destinations en tonnes - source Douanes françaises



Les Pays-Bas représentent 38 % des exportations.

104 000 tonnes exportées pour 126 000 tonnes importées. Le déficit commercial s'élève à 22 000 tonnes.