



# LE POIREAU EN 2017-2018

>>> BILAN DE CAMPAGNE

## Des conditions climatiques peu favorables à la consommation et un commerce laborieux

Après une campagne primeur impactée par une forte concurrence avec les légumes d'été, la douceur ambiante automnale ne favorise guère la consommation du poireau. La campagne est poussive avec une offre abondante et une demande globalement peu stimulée par la météo. Le commerce se maintient assez difficilement et la concurrence belge, bien présente, tire profit de cette situation avec des cours au plus bas.

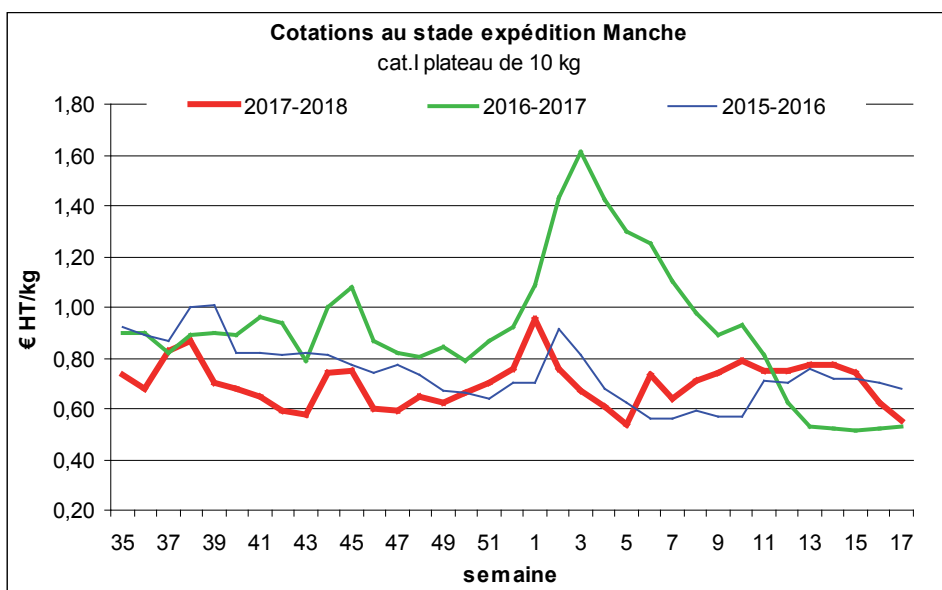
## Faits marquants

### Des conditions météorologiques défavorables à la consommation

Les surfaces nationales implantées en poireau sont en progression cette année. La production est favorisée par l'absence de températures hivernales et des rendements importants. Les ventes sont assez faibles compte tenu d'une demande timorée et d'un climat doux persistant.

### Une fin de campagne contrastée

Le marché reste lourd une grande partie de la campagne. Les épisodes hivernaux de février (périodes de gel et de froid) freinent les arrachages, et s'avèrent les bienvenus pour la consommation, avec des effets contrastés selon les régions. Une demande montante à l'exportation en fin de campagne bénéficie notamment à la Bretagne et à la Basse-Normandie, moins touchées par les intempéries et leurs conséquences.



Une campagne compliquée mais qui se rapproche des standards de campagne, comparée à la précédente saison.

  
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

## Mai 2017

### Une campagne primeur précoce

La campagne du poireau primeur débute fin avril. La météo pluvieuse de début mai est propice à la consommation, et la concurrence européenne encore peu visible. Les disponibilités sont modérées et les ventes s'effectuent rapidement à des prix soutenus. La physionomie du marché change radicalement dans la dernière décade de mai, à l'image de la météo dont les températures prennent des allures estivales. Les apports deviennent importants et l'offre nantaise, supérieure à 1 000 tonnes par semaine, n'est plus en phase avec une demande réservée.

## Juin

### Un commerce qui vacille

Le marché retrouve un peu de vitalité dans la première quinzaine de juin, favorisé par l'ouverture des marchés à l'exportation. L'embellie est cependant de courte durée car la persistance d'un climat chaud sur l'ensemble de l'Europe perturbe fortement les transactions. Les échanges tournent alors au ralenti sur les places françaises et européennes. Les opérateurs freinent au mieux les arrachages, mais les destructions de cultures s'avèrent inévitables et les ventes à l'exportation s'effectuent à des prix de dégagement.

## Juillet

### Un commerce en souffrance

Le marché du poireau est déclaré en crise conjoncturelle début juillet (entre le 3 et le 11), dans la suite de la deuxième quinzaine du mois de juin déjà très difficile. Les marchés, tant à l'export que sur le territoire, affichent une réelle apathie, rarement constatée par le passé sur une telle durée. La décrue de l'offre est très nette à partir de la mi-juillet, et chacun espère sortir le marché de la zone plancher. Les tentatives de relance demeurent peu suivies et le commerce reste timoré.

## Août

### Un été assez chaotique

Le début de mois reste atone et il faut attendre la mi-août, à la faveur d'une météo moins estivale pour retrouver un regain d'intérêt de la demande. La campagne du poireau primeur s'achève fin août sur un constat très amer et dans l'attente de la commercialisation de la récolte automnale, les prix regagnent quelque peu en fermeté. Le cours moyen mensuel en août (0,67 €/kg) est inférieur de 32 % à celui d'août 2016 (0,98 €/kg).

## Septembre

### Une rentrée en demi-teinte

L'offre se développe et la récolte dans l'ensemble des bassins nationaux de production ne démarre réellement qu'en seconde quinzaine du mois. Les températures plus fraîches en août, ainsi que les pluies, ont permis le grossissement des poireaux, d'où une production en nette croissance. Les conditionnements en vrac 10 kg et 5 kg représentent l'essentiel des ventes. Les prix se maintiennent difficilement face à une demande très modérée. Ce manque de dynamisme est tel que les opérateurs craignent déjà la concurrence belge qui se met en place à des tarifs attractifs.

## Octobre

### Un marché en manque de consommateurs

La météorologie assez douce pour la saison ne profite guère à la commercialisation du poireau. Les produits printaniers sont au cœur de la demande qui se désintéresse dès lors du produit automnal. Le niveau de production est foisonnant dans la Manche principalement mais le prix reste assez ferme. Au fil du mois, les gros calibres se développent, notamment dans le nord et l'ouest de la France. Les promotions sont moins présentes et la demande plus modérée que d'ordinaire : les cours expédition subissent une tendance baissière et restent inférieurs à ceux de 2016.

## Novembre

### Des mises en avant pour dynamiser l'activité

En début de mois, le marché est plus optimiste. Les tonnages commercialisés sont conséquents et la demande se maintient. Les cours sont fermes profitant de ce marché porteur par le biais d'actions promotionnelles en GMS (grandes et moyennes surfaces) et hard discount. Par la suite, dans la Manche, la qualité des colis vendus est toujours au rendez-vous, contrairement à la Sologne où surviennent quelques problèmes qualitatifs liés à des épisodes très pluvieux. La consommation reste mesurée, ce qui occasionne une certaine crispation des opérateurs à cette période, à laquelle s'ajoute une concurrence interrégionale et belge notable. En fin de mois, en dépit de quelques actions promotionnelles, les sorties sont insuffisantes pour écouler cette offre qui s'avère importante. Le redoux observé ralentit encore l'activité et les cours s'effritent.

## Décembre

### Une campagne assez figée

L'activité s'inscrit dans la continuité à ce stade de la campagne. Dans la Manche, les volumes commercialisés se maintiennent à un bon niveau. Néanmoins, le prix cadran (production) fléchit quelque peu compte tenu d'un manque d'engouement pour le produit. En Bretagne, la production progresse doucement mais le commerce est sans grand relief.

A l'approche des fêtes de fin d'année, les conditions météorologiques plus hivernales permettent de valoriser le poireau. Ainsi grâce à une bonne qualité du produit et ce malgré des précipitations qui ont quelque peu perturbé la mise en marché côté Manche, les cours sont haussiers au cadran de Barfleur comme au stade expédition. L'offre moins importante permet aux cours de se maintenir au niveau national en cette période de demande moindre.

## Janvier 2018

### Des apports significatifs qui plombent les ventes

Les disponibilités sont très larges, la production bretonne se développe, mais la douceur anormale des températures limite la demande. Les cours cadrans s'orientent à la baisse et atteignent les niveaux planchers. La pression belge s'ajoute à la concurrence française inter-bassins déjà

présente et les transactions nationales en pâtissent. Ce commerce laborieux génère ainsi des invendus (au cadran breton notamment). En fin de mois, le marché intérieur tombe dans la morosité et les niveaux de prix restent bas, d'autant plus que la concurrence belge et hollandaise dissuade toute exportation (cours très attractifs pratiqués par ces deux pays).

## Février

### L'arrivée du froid pour relancer le marché

Le début de mois est marqué par de nombreux invendus au cadran breton où les prix planchers sont revus à la baisse en vue d'assainir le marché. La production ne cesse cependant de croître et le commerce reste sans grand relief. Les traditionnelles promotions de début d'année ne relèvent pas cette tendance lourde et les cours sont difficilement soutenus. En seconde quinzaine, l'activité s'améliore légèrement malgré une demande peu virulente, mais la vague de froid « Moscou-Paris » qui touche la France en fin de mois impacte le marché. L'arrivée brutale de ce froid perturbe les arrachages, mais également les circuits de distribution traditionnels, principalement dans le nord et le grand ouest de la France. En Val de Loire, les ventes se font exclusivement à partir de volumes initialement stockés. Les cours s'orientent dès lors à la hausse.

## Mars

### Une demande à l'exportation bienvenue

Hormis la Basse-Normandie et la Bretagne, les pertes aux champs sont assez importantes, la vague de froid du mois passé impacte fortement la production européenne. Le commerce marque le pas, mais l'exportation vient conforter l'activité d'expédition. La demande s'améliore notamment grâce à une valorisation du produit vers l'Europe de l'Est, ce qui permet des prix plus soutenus sur la période. Le marché national n'est pas aussi porteur. Le disponible proposé nécessite, selon les bassins de production, plus de préparation en atelier afin de satisfaire l'ensemble des opérateurs. Les échanges sont donc modérés dans un contexte de marché pourtant plus dégagé et les cours se raffermissent difficilement.

## Avril

### Une météo qui freine la fin de campagne

Les apports diminuent en Bretagne en début de mois. Les cours cadran demeurent assez fermes compte tenu du faible disponible, mais la commercialisation des gros calibres est plus difficile. La Basse-Normandie possède encore du poireau en quantités significatives et les cours se maintiennent péniblement face à des échanges timides.

A la mi-avril, les températures printanières changent les habitudes alimentaires des consommateurs et freinent la demande. Les cours s'orientent à la baisse aussi bien en Bretagne que dans la Manche. Le commerce devient dès lors plus morose et, malgré des disponibilités en régression, de nombreux invendus surviennent dans ces deux bassins de production pourtant seuls en lice. Les cours cadran comme expédition fléchissent et la fin de campagne se profile en fin de mois.

## D'une campagne à l'autre

### Cours expédition de la Basse-Normandie\* et du Centre-Ouest\*

moyennes mensuelles en € HT/kg - en plateau de 10 kg

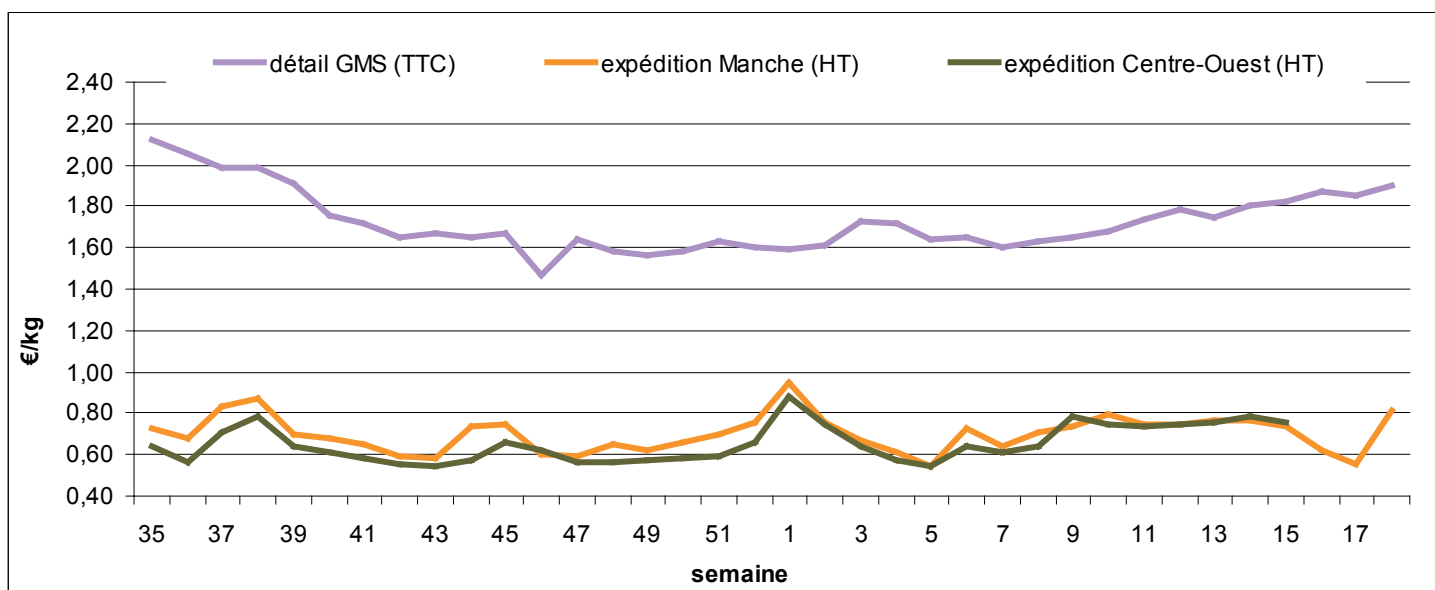
\* dans le type de conditionnement et de produit le plus représentatif

mois	Basse-Normandie*					Moyenne quinquennale	
	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	Basse-Normandie*	Centre-Ouest*
septembre	0,77	0,53	0,93	0,88	0,77	0,76	0,71
octobre	0,63	0,53	0,82	0,89	0,63	0,72	0,69
novembre	0,66	0,65	0,75	0,91	0,66	0,74	0,69
décembre	0,60	0,63	0,67	0,85	0,68	0,70	0,65
janvier	0,62	0,70	0,76	1,38	0,71	0,89	0,85
février	0,49	0,61	0,57	1,11	0,68	0,76	0,73
mars	0,41	0,64	0,70	0,75	0,76	0,86	0,77
avril	0,44	0,72	0,81	0,52	0,66	0,85	0,61

*La météorologie très douce et la hausse de la récolte cette saison freinent la consommation.  
Les cours peinent à rattraper la moyenne 2012-2016.*

## Prix au stade détail

### Cours au stade détail dans les grandes et moyennes surfaces (GMS) et cours à l'expédition de la Basse-Normandie et du Centre-Ouest



*Les profils similaires des campagnes expédition semblent moins en phase avec le prix détail qu'habituellement.*

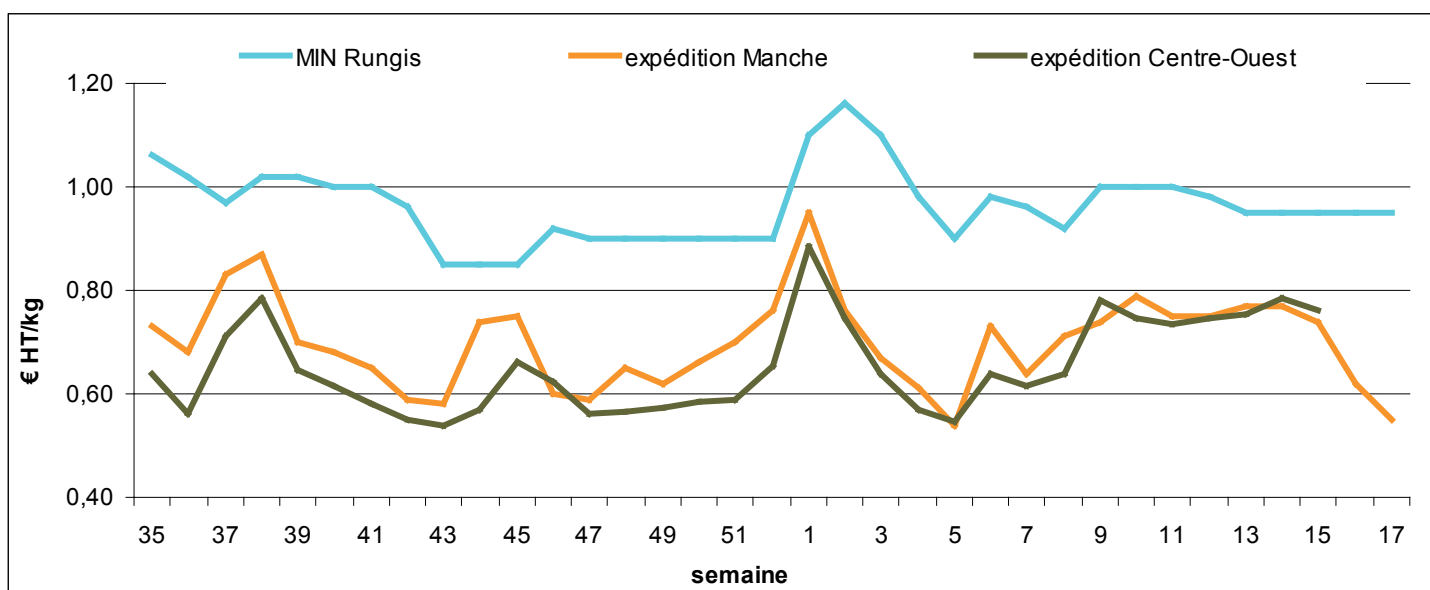
# Chiffres indispensables

**Cotations expédition par zone de production**  
poireau en plateau 10 kg (dans le type de produit le plus communément commercialisé)  
moyennes mensuelles en € HT/kg

mois	Manche	Bretagne	Région nantaise	Val de Loire	Nord-Picardie	Rhône-Alpes
septembre	0,77		0,64	0,76	0,80	
octobre	0,63		0,52	0,61	0,76	0,67
novembre	0,66		0,55	0,65	0,79	0,70
décembre	0,68		0,56	0,64	0,85	0,70
janvier	0,71	0,53	0,65	0,71	0,81	0,76
février	0,68	0,57	0,61	0,68	0,78	0,67
mars	0,76	0,69	0,74	0,75	0,88	
avril	0,66	0,64	0,78	0,77	0,83	

*Hormis en Nord-Picardie où les cours se maintiennent à un niveau élevé,  
les prix évoluent selon la même tendance dans les autres régions.*

**Cotations sur le MIN de Rungis et au stade expédition par zone de production**  
poireau en plateau 10 kg (dans le type de produit le plus communément commercialisé)



*A partir de février, les cours expédition sont portés par les transactions hors de nos frontières.*

## Pour en savoir plus sur le poireau :

Directeur de la publication : **Christine Avelin**

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

Date de parution : juillet 2018

Rédacteur : **Gaël Anger**

Centre de Saint-Pol-de-Léon : 02.98.69.18.33

Centre de Lyon : 04.78.63.13.16

Centre d'Angers : 02.41.72.32.54

Centre de Nantes : 02.72.74.72.64

Centre de Lille : 03.62.28.41.47

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 2270-2733