

## Campagne compliquée en raison des volumes réduits et d'une faible visibilité

Avec une faible production, mais de bonne qualité, et des cours élevés, la saison de la pomme est mitigée. Des difficultés à l'export, notamment sur le Moyen-Orient et l'Asie, un marché français satisfaisant malgré une ambiance morose, la crise sanitaire, des prix à l'industrie à un niveau élevé rarement atteint : autant d'éléments qui viennent perturber la campagne.

### GLOSSAIRE

FIAC : fédération des industries d'aliments conservés

Global Gap : référentiel international privé de bonnes pratiques agricoles

GMS : grandes et moyennes surfaces grand export : désigne les pays lointains, hors UE, dont le maritime

HVE : haute valeur environnementale maritime : désigne les destinations vers lesquelles le transport est réalisé par voie maritime (Moyen-Orient et Asie)

MIN : marché d'intérêt national

quinquennal(e) : se réfère aux cinq campagnes 2015-16, 2016-17, 2017-18, 2018-19, 2019-20

RHD : restauration hors domicile

triennal(e) : se réfère aux trois campagnes 2017-18, 2018-19, 2019-20

WAPA : World Apple and Pear Association



Retrouvez ce bilan sur notre site [RNM.franceagrimer.fr](http://RNM.franceagrimer.fr) en scannant ce QR code

## Faits marquants

### Production déficitaire

La récolte européenne de pommes est similaire à celle de l'an passé avec 10,7 millions de tonnes. Néanmoins, elle reste inférieure de 3 % par rapport à la moyenne triennale. Par ailleurs, la Pologne, premier pays producteur de l'Union européenne, a souffert de la grêle et une majorité de sa production est orientée vers l'industrie. Ainsi, malgré un léger déficit, la récolte européenne est plutôt équilibrée. Toutefois, l'offre des pays d'Europe de l'Est, ainsi que de la Turquie, est en nette croissance. Les conditions météorologiques du printemps provoquent une avance de production d'une dizaine de jours, ce qui laisse présager une concurrence avec les fruits d'été. En France, les prévisions de volumes sont revues à la baisse et atteignent finalement -13 % sur un an et -12 % comparé à la moyenne quinquennale (données Agreste). L'ensemble des variétés traditionnelles est concerné, avec un impact fort sur Golden, première variété de France. En variétés clubs, la principale est la Pink Lady, qui retrouve un niveau plus habituel après une année déficitaire due aux intempéries.

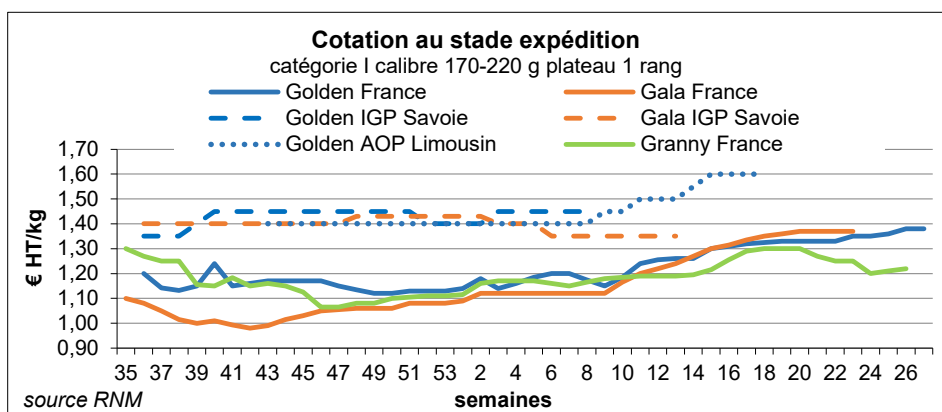
### Cours supérieurs aux normales

Toutes destinations confondues, les cours sont très au-dessus des normales : +11 % en Golden 170-220 g par rapport à l'an passé par exemple. Ces prix élevés à tous les stades de la filière sont présents dès le début de campagne, tant les prévisions

indiquent une faible récolte. A l'export, le marché est par ailleurs complexifié par un contexte mondial perturbé par la pandémie de coronavirus. La compétitivité de la France est plus difficile, avec une concurrence accrue. En deuxième partie de campagne, les cours du frais augmentent davantage, alors qu'un épisode de gel tardif annonce une pénurie de fruits d'été et que le temps maussade soutient fortement la consommation. Enfin, à l'industrie, les cours sont doublés par rapport à l'année dernière, entraînant de fortes tensions ainsi qu'un recours massif à l'import.

### Manque de visibilité préoccupant

Malgré tout, l'ambiance générale de cette campagne est morose. La situation sanitaire liée à la pandémie de la Covid-19, avec une succession de restrictions, perturbe les marchés. Les grossistes qui fournissent les collectivités et la restauration sont particulièrement impactés par une demande en berne. En GMS, il est difficile d'estimer le comportement des consommateurs. Les commandes sont plus aléatoires et de dernière minute. Globalement, les petits calibres sont davantage plébiscités. Ils sont souvent conditionnés en sachet et/ou barquettes dont l'intérêt ne se dément pas. Le prix des emballages pèse de plus en plus dans les charges alors que la loi du 10 février 2020 prévoit d'interdire les matières plastiques pour les conditionnements de moins de 1,5 kg à partir de juillet 2021.



La première partie de campagne est sans grand enthousiasme. A partir de la nouvelle année et notamment du deuxième trimestre, les cours augmentent, davantage portés par une demande active et une offre limitée.

## SOMMAIRE

- Déroulement de la campagne - au fil des mois page 2
- Déroulement de la campagne - zoom sur les principales variétés page 5
- D'une campagne à l'autre page 6
- Prix au stade détail page 6
- Chiffres indispensables page 7

**AOÛT****En France****Démarrage de campagne précoce**

La campagne démarre timidement début août avec une dizaine de jours d'avance par rapport à une année normale. La production est annoncée déficitaire, avec une baisse de 13 % de volumes par rapport à l'an passé (source Agreste). L'alternance ainsi qu'une mauvaise floraison empêchent un nombre de fruits optimal. Ce constat est fortement marqué en Golden. L'ensemble des bassins est concerné, même si le Sud-Est reste proche des moyennes habituelles. Des bons volumes sont attendus en Gala et Pink Lady. Les fruits récoltés sont d'un calibre satisfaisant, avec une bonne qualité gustative. Le 3 août, la campagne débute dans le Sud-Est avec Gala, Elstar et Reine des Reinettes. La précocité gêne la mise en place de la pomme, malgré le peu de stocks dans l'hémisphère sud. La consommation est encore axée sur les produits estivaux et la demande tarde à se tourner vers la pomme. Malgré tout, les flux sont réguliers et s'écoulent grâce aux engagements pris en amont.

**A l'export****Début de saison compliqué**

La commercialisation de la nouvelle récolte débute mi-août dans un marché relativement lourd et fermé, car l'hémisphère sud est encore très présent avec beaucoup de stocks au Moyen-Orient. Vers l'Allemagne et la Scandinavie, les départs sont timides. La concurrence italienne et polonaise est rapidement vive, surtout en Gala. Dans un contexte où la crise sanitaire de la Covid-19 pèse sur les transactions commerciales et la disponibilité des conteneurs, certains opérateurs retardent le démarrage.

**SEPTEMBRE****En France****Présence de tous les bassins dans un contexte de demande limitée par la météo**

A l'heure de la rentrée scolaire, les récoltes sont denses dans les vergers. Rapidement, l'ensemble des bassins de production se retrouve sur le marché, avec une augmentation progressive de la gamme variétale

(Golden, Granny, Rouge puis les variétés terroirs comme Boskoop, Canada et RubINETTE en fin de mois). La météo est estivale. Cela favorise une récolte de qualité et promet une bonne conservation. Mais pour autant, les consommateurs ne sont pas au rendez-vous. Les cours sont impulsés par le Sud-Est et quelques actions promotionnelles. Les incertitudes liées à la Covid-19 sont de plus en plus présentes. La tendance, initiée en mars 2020, sur les sachets et les produits emballés se confirme. Parallèlement, les calibres 150-180 g, conditionnés en plateau 2 rangs notamment à destination de la RHD, sont moins demandés. Au fil du mois, l'arrivée en présence de tous les bassins engendre quelques réajustements de cours. C'est principalement en Gala qu'ils sont bataillés, une des seules variétés qui ne souffre pas d'un déficit de production. La bonne qualité se confirme, malgré une coloration aléatoire en Canada et Golden.

**A l'export****Concurrence accrue, difficulté sur le grand export**

En septembre, sur le maritime, les disponibilités de l'hémisphère sud sont encore trop importantes. Une pression sur les cours s'exerce en direction des destinations du Moyen-Orient et de l'Asie, et limite les échanges. Les expéditeurs français cherchent d'autres débouchés afin d'écouler la marchandise. Ce démarrage compliqué pénalise la Gala qui manque du marché maritime pour bien commencer sa campagne. De plus, vers l'Angleterre, les annonces concernant le Brexit rendent les acheteurs prudents. Même si les transactions sont régulières sur le marché européen, la concurrence des pays de l'Est ainsi que de l'Italie sévit davantage. Quelques départs s'effectuent en Granny en fin de mois avec une demande active vers l'Asie et l'Amérique du Sud.

**OCTOBRE****En France****Ambiance prudente avec le retour des restrictions sanitaires**

Les récoltes se poursuivent et le commerce se développe dans tous les bassins. L'ensemble des variétés

est désormais disponible et la saison est bien lancée, mais le commerce est compliqué. Les cours sont toujours supérieurs à ceux des années passées. Ils sont parfois jugés bas par certains expéditeurs au regard de l'offre disponible. Parallèlement, certains craignent que des prix élevés ne bloquent la demande déjà modérée. Le mois est particulièrement difficile pour les collectivités et la restauration : les vacances scolaires, associées à l'instauration du couvre-feu puis à un second confinement, mettent un frein important aux commandes. Pour les GMS, après une brève accélération à l'annonce des décisions sanitaires, il apparaît rapidement que l'engouement exceptionnel observé pour la pomme lors du premier confinement ne se confirme pas. Après une semaine seulement, le rythme habituel revient, avec beaucoup de prudence. Néanmoins, les opérateurs restent sereins face à la faiblesse des stocks de cette année. En conséquence, les cours sont fermes et nettement supérieurs à la moyenne quinquennale, particulièrement en Golden et Granny.

**A l'export****Contexte géopolitique et sanitaire obscur**

La Granny suscite davantage d'intérêt à destination du grand export. Vers l'Europe, la concurrence des productions locales freine la demande, tandis que vers l'Angleterre, le rythme est régulier. Mi-octobre, la demande semble plus régulière vers l'Amérique centrale, l'Amérique du Sud ainsi que vers l'Asie. Les programmes mis en place se poursuivent, mais le marché reste globalement calme. Au Moyen-Orient, les produits français sont boycottés. Le contexte géopolitique est tendu, avec de vives réactions suite à l'assassinat de Samuel Paty. En Asie, la pandémie de la Covid-19 freine fortement les exportations : problèmes de disponibilités en conteneurs, blocages qui peuvent entraîner des pénalités, etc. Les expéditeurs cherchent davantage à se positionner sur d'autres marchés plus rémunérateurs et moins risqués.

**NOVEMBRE****En France****Équilibre malgré une certaine inertie**

Le commerce est ambigu dans un marché compliqué. Le mois de novembre est une période habituellement plutôt calme, mais celui-ci est particulièrement insatisfaisant pour les producteurs. Les sorties du mois sont inférieures de 13 % sur l'ensemble des variétés par rapport à l'an passé. Les fourchettes de cours sont larges, entre engagements promotionnels et prix de marché élevés en raison d'un manque de volume. Mais ils restent stables, les velléités de hausse sont gênées par le confinement. L'équilibre est finalement plutôt cohérent : une demande en baisse, mais aussi une offre réduite. Les variétés clubs, et principalement Pink Lady, bénéficient tout de même d'une meilleure attractivité avec une commercialisation attendue.

**A l'export****Marché concurrentiel**

En novembre, le contexte ne change guère. La concurrence européenne, notamment celle de l'Italie, est rude, mais s'ajoutent également celles de la Turquie et de l'Iran. Les contraintes liées à la crise sanitaire mondiale engendrent des hausses dans les coûts de transport. Vers le Moyen-Orient, certaines commandes sont coupées. Seuls les marchés à destination de l'Amérique du Sud comme la Colombie, le Panama et l'Équateur, tirent leur épingle du jeu. Pink Lady et Granny s'écoulent plus régulièrement vers l'Europe.

**DÉCEMBRE****En France****Activité traditionnellement ralentie**

Un début de mois en demi-teinte, l'ambiance est morose. Les températures sont douces pour la saison (supérieures de 1,3 °C par rapport à la normale d'après Météo France). Par ailleurs, le mois de décembre est considéré comme un mois compliqué en matière de volume de vente, avec une forte concurrence des autres fruits comme les agrumes, la poire, la banane et les fruits exotiques. Les pommes clubs parviennent à maintenir une activité correcte, tandis que les vacances scolaires sonnent la fin de la commercialisation pour cette première

partie de campagne. Les cours sont à nouveau stables et permettent tout de même une rémunération satisfaisante pour les opérateurs qui ont pu faire une bonne récolte, notamment dans le Sud-Est. La deuxième partie de saison sera déterminante.

**A l'export****Commerce vers l'Angleterre dynamisé par le Brexit**

Début décembre se caractérise par des transactions dynamiques vers l'Angleterre, notamment en Gala et Granny afin d'anticiper le Brexit mis en œuvre en janvier. Sur le grand export, les départs se portent principalement vers l'Asie du Sud-Est et l'Amérique du Sud, mais aussi vers le Moyen-Orient où les tensions semblent s'apaiser. Dans l'ensemble, le marché paraît plus régulier. L'envoi des conteneurs est géré au mieux afin qu'ils puissent arriver avant Noël ou après le jour de l'An. Suite aux fermetures de certaines entreprises lors du premier confinement lié à la crise sanitaire de la Covid-19, la capacité des transports de conteneurs a fortement baissé. Les exportateurs ont toujours du mal à faire partir les marchandises au départ de l'Europe vers l'Asie. Les compagnies maritimes modifient alors leurs plans de transport ce qui entraîne des retards, des reports ou annulations de commandes, mais aussi des coûts supplémentaires (deux à trois fois les tarifs habituels). A l'approche des fêtes, la fermeture des stations et la faiblesse des volumes empêchent certains opérateurs d'honorer la totalité des commandes. Toutefois, le commerce reste toujours porteur pour les variétés clubs comme Pink Lady.

**JANVIER****En France****Retour d'une bonne activité**

Après la période des fêtes, la demande revient. En GMS, des offres promotionnelles, nombreuses tout le mois, assurent un bon écoulement, et contribuent à une stabilité des cours. En milieu de mois, le commerce adopte un rythme de réapprovisionnement plus calme. Les cours sont plus fermes, du fait du volume disponible limité. L'ambiance est malgré tout toujours à la prudence du côté des acheteurs, qui craignent un retour des restrictions sanitaires. Les stocks se réduisent déjà, notamment dans le Sud-Est. Des

arbitrages commencent à se dessiner entre les diverses destinations, alors que les opérateurs peinent à anticiper la fin de campagne.

**A l'export****Recentrage vers l'Europe**

Alors que le grand export se termine pour la plupart des opérateurs, soit par manque de produit, soit à cause d'une concurrence accrue des autres pays producteurs comme l'Ukraine ou la Pologne, l'essentiel de l'activité se tourne vers l'Europe. La Pink Lady comme d'autres clubs a toujours les faveurs des clients, laissant moins de place aux autres variétés. Ainsi, la Granny et la Gala pour l'essentiel tentent de se frayer un chemin vers les pays nordiques ou vers le Royaume-Uni, pour lequel les formalités administratives liées au Brexit sont pour l'instant bien maîtrisées. Cependant, avec la mise en place d'un certificat phytosanitaire vers le 1<sup>er</sup> janvier 2022, une nouvelle contrainte peut engendrer des impacts négatifs. A destination de l'Espagne, la dynamique repose sur la Golden, essentiellement du Limousin ; les prix sont fermes. La crise sanitaire reste tout de même au cœur des préoccupations et chaque pays semble se concentrer sur sa production.

**FÉVRIER****En France****Marché équilibré**

L'activité est modérée pour ce mois de février, comme traditionnellement en cette période de congés scolaires. Cependant, le marché s'équilibre avec une offre qui se réduit et une demande moins présente qu'au premier confinement. L'ambiance est morose face à un marché qui manque de visibilité. L'avancement du couvre-feu à 18 h pour pallier les risques de la crise sanitaire impacterait la consommation. L'approvisionnement vers les centrales d'achat porte sur des volumes limités particulièrement pour les variétés traditionnelles. Seules les actions promotionnelles en grande distribution stimulent les ventes avec un intérêt sur les produits conditionnés (sachet ou barquette carton). La Pink Lady bénéficie toujours d'une activité régulière et soutenue notamment la première quinzaine du mois avec la Saint-Valentin.

**A l'export****Baisse de l'activité sur le maritime**

Vers l'export, la demande se réduit notamment vers le maritime pour se concentrer sur l'Europe. Le manque de disponible, auquel s'associent quelques problèmes de conservation, ne permet pas d'honorer les commandes vers des débouchés de longues distances. Ainsi la Granny et les variétés clubs sont privilégiées. En effet, elles bénéficient d'un bon compromis entre la tenue et le prix, malgré la concurrence de plus en plus marquée des pays de l'Europe de l'Est. L'Allemagne, les Pays-Bas, la Belgique et la Grande-Bretagne sont les principales destinations.

Dans un contexte d'offre limitée, les niveaux de cours restent soutenus. Quelques réajustements de prix ont lieu sur les cours minimums afin de favoriser l'écoulement en Golden et Gala. Les problèmes de conservation rencontrés suite à l'ouverture de chambre en atmosphère contrôlée ne permettent pas d'effectuer une revalorisation tarifaire sur ces variétés.

**MARS****En France****Disponible en baisse**

Les bassins du Sud-Ouest et surtout du Sud-Est voient leurs stocks se réduire, ce qui entraîne des reports vers le Centre-Ouest. L'écoulement est plus irrégulier et variable selon les opérateurs et les volumes restants. Néanmoins, les produits de printemps sont peu présents, la campagne d'agrumes touche à sa fin, la pomme trouve donc sa clientèle. Les variétés clubs comme Pink Lady continuent de profiter d'un meilleur engouement. A nouveau, en fin de mois, le contexte Covid pénalise la destination collectivités avec l'annonce de vacances scolaires de printemps communes et étendues. Toutes catégories confondues, la qualité se maintient plutôt bien, les écarts de tri sont limités, ce qui impacte fortement le secteur de l'industrie.

**A l'export****Approvisionnements en baisse**

L'activité est régulière sur une volumétrie qui décroît et qui peut même générer quelques difficultés d'approvisionnement dans certaines

régions. Le marché est surtout tiré par les variétés clubs, comme Pink Lady et Jazz, et par la destination Angleterre. L'Europe du Nord est toujours à la traîne. La Golden du Limousin trouve preneur en direction de l'Espagne. Braeburn, Red Chief et Golden semblent aussi présentes sur les marchés de gros anglais. Le grand export est, quant à lui, limité avec de moins en moins de variétés à proposer mais aussi avec la présence de l'hémisphère sud qui prend de plus en plus de parts de marché. Le maritime touche à sa fin avec les derniers départs fin mars.

**AVRIL****En France****Concentration de l'offre, dans un marché actif**

L'offre se concentre réellement dans le Centre-Ouest pour la majorité des variétés. L'activité de ce mois se maintient sur un rythme de vente régulier. Le marché s'équilibre entre une diminution des disponibilités et une demande qui reste modérée. Le recul de l'offre favorise la bonne fermeté des prix, et même une revalorisation en milieu de mois sur l'ensemble des variétés. Dans cette situation, les échanges vers le marché intérieur sont privilégiés. L'épisode de gel début avril touche l'ensemble des régions et notamment le Sud-Est, qui voit sa campagne se terminer dans le plus grand désarroi. L'ampleur des dégâts reste à déterminer, mais les fruits de printemps et d'été sont d'ores et déjà touchés. La pression sur la pomme s'accroît.

**A l'export****Fin de campagne qui se précise**

Hormis les variétés clubs et les conditionnements flow pack\* à destination de l'Angleterre et les pays du nord de l'Europe, les quelques départs concernent la Granny Smith et la Golden sur l'Espagne. Pink Lady profite toujours d'un bon écoulement et tire son épingle du jeu. Le marché est moins animé dès la fin du mois d'avril. Les échanges commerciaux sont en légère baisse à destination de l'Angleterre. Les volumes régressent fortement dans tous les bassins de production. La fin de campagne commence à s'amorcer.

**MAI****En France****Offre réduite pour un marché haussier**

Les disponibilités en pommes sont en dessous des normales. Les stocks sont réduits dans toutes les variétés, hormis Gala et Granny. Parallèlement, la demande est bien présente. En effet, en plus du gel d'avril, la météo maussade freine le développement des fruits d'été, qui n'entrent pas en concurrence directe avec la pomme. Les jours fériés du mois de mai viennent modifier l'organisation en station, avec des commandes anticipées puis des rechargements plus soutenus, notamment pour le samedi 1<sup>er</sup> mai. Le retour progressif des collectivités et des restaurateurs permet de valoriser les petits calibres, avec des cours haussiers. Ainsi, le prix des sachets atteint 1 € HT/kg à l'expédition pour les variétés les plus recherchées. Le marché RHD reste malgré tout en dessous des volumes anticipés, au vu d'une météo peu encourageante.

**A l'export****Fin de saison**

L'offre restreinte permet de raffermir les cours. L'hémisphère sud prend de nombreuses parts de marché. La campagne à destination de l'export s'approche de son dénouement. Les stations sont limitées dans les expéditions avec le jour férié de l'Ascension, mais la demande est réduite. Vers l'Angleterre, l'écoulement semble plus lent. Les volumes et les variétés disponibles pour le marché export sont fortement limités. C'est ainsi que se terminent les cotations par le RNM pour la campagne 2020-2021.

**JUIN****En France****La saison se termine**

Les variétés voient leurs stocks se réduire de jour en jour, notamment les bicolores. A la fin du mois, il reste essentiellement des Golden chez les spécialistes de la période estivale. Le marché demeure régulier et satisfaisant, porté par une demande active. Le climat, toujours maussade, permet d'envisager la fin de la campagne sans grande difficulté.

\*flow pack : emballage sous film plastique, sans barquette ni carton

## Gala

Avec 316 000 tonnes d'après WAPA, c'est l'une des seules variétés bénéficiant d'une bonne récolte. La campagne de commercialisation débute en semaine 32 dans le Sud-Est. Ces dix jours d'avance perturbent la mise en marché en France, tandis qu'à l'export la concurrence

italienne est bien présente. Le manque de débouchés sur le commerce maritime génère du stock qui pèse sur le marché tout au long de la campagne. Toutefois, les opérations sur les petits calibres favorisent ensuite l'écoulement. Après une première partie de saison compliquée, la demande

s'active en 2021. Elle s'accroît notamment sur les conditionnements sachets, perçus comme plus sûrs d'un point de vue sanitaire. La campagne s'achève finalement en mai, alors que la qualité tend à décroître. La saison, moins dynamique qu'envisagée, bénéficie malgré tout d'un bon bilan.

## Golden

Avec une récolte en baisse de 30 % par rapport à l'an passé, le déficit est marqué en Golden. Celui-ci impacte toute la campagne, pour cette variété faisant partie du trio de tête des pommes françaises. La qualité est bonne et les écarts sont par ailleurs peu nombreux, ce qui impacte également les cours vers l'industrie. En première partie de saison, la demande est encore limitée. La coloration a tendance à être un peu verte, ce qui n'est pas forcément apprécié par les

acheteurs. Les cours, pourtant élevés, sont en dessous des attentes des producteurs. A partir d'octobre, les craintes vis-à-vis de la Covid reviennent davantage à l'esprit et les sachets sont fortement demandés. Cela perdurera jusqu'à la fin de la saison. Après une embellie en début d'année, en février et mars, le commerce se complique avec l'absence des collectivités, les cours plafonnent. La concurrence entre régions de production s'accroît. Quelques

problèmes de tenue limitent la valorisation, sur toutes les destinations. A l'export, les échanges sont limités par les volumes réduits. Vers l'Espagne ou l'Europe du Nord, le commerce est difficile. Les marchés semblent se positionner de plus en plus vers leur production locale. Les prix proposés ne permettent pas d'entrer en concurrence avec les autres pays importateurs. La pomme du Limousin suit globalement les mêmes tendances.

## Granny

Le démarrage de campagne début septembre est complexe. Pour cette saison, la production est de 135 000 tonnes d'après WAPA. La demande est timide, mais les cours restent néanmoins supérieurs et fermes par rapport à ceux des années passées. Le confinement d'automne et la fermeture des collectivités perturbent les débouchés

habituels. L'ambiance est morose. A l'export, l'Angleterre reste friande de cette variété, pour les petits calibres notamment. La Granny est traditionnellement consommée en RHD. Or ce marché a grandement souffert pendant toute la campagne. La fermeture des restaurants et des restaurations d'entreprises et scolaires pénalise les plateaux 2 rangs. A

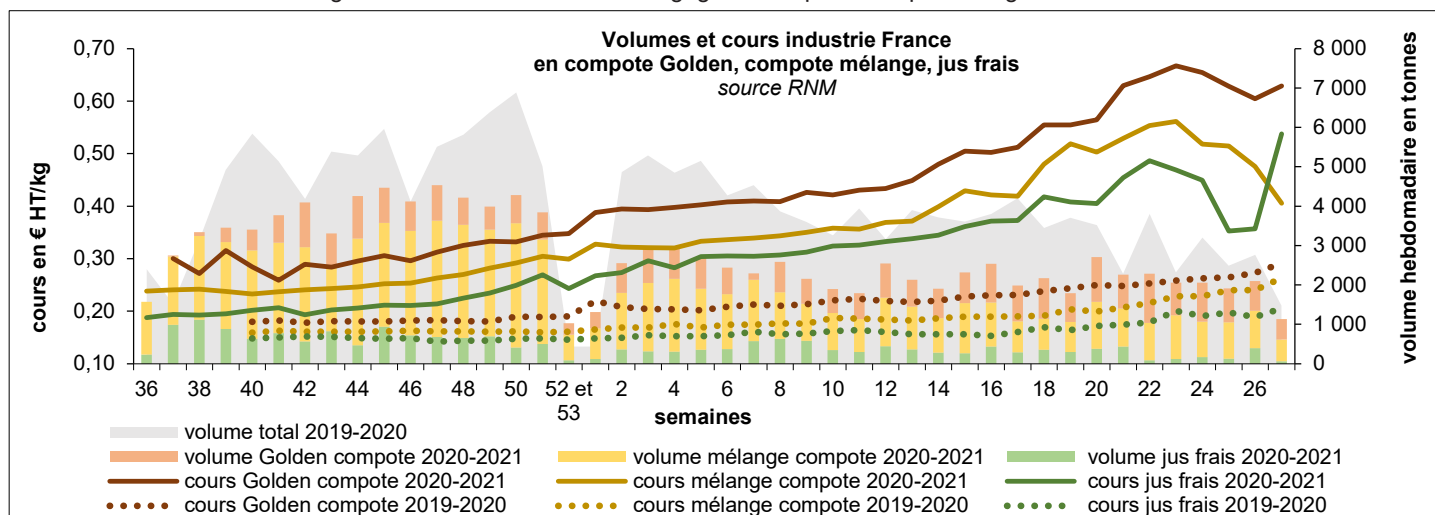
l'industrie, le marché de la pomme à peler prend beaucoup de retard également. En mai puis juin, la demande tend à se désintéresser des variétés standards pour lesquelles la coloration n'est pas toujours optimale. Seuls les gros calibres trouvent preneurs. La campagne s'achève début juillet, avec un bilan plutôt mitigé et sans grand enthousiasme.

## Pommes destinées à l'industrie : cours historiquement élevés

La saison est exceptionnelle pour la pomme industrie. Après un début de campagne classique, les prévisions de petite récolte impactent rapidement les cours. Au-delà du faible volume récolté, les écarts de tri qui viennent habituellement compléter l'offre à l'industrie sont rares. La segmentation est marquée entre variétés, avec un manque important en bicolores et Golden. Les industriels tendent à sécuriser l'approvisionnement par la mise en place de contrats. La forte hausse des cours engendre des

tensions importantes. La FIAC publie ainsi dès l'automne un communiqué de presse afin d'alerter le grand public et de sensibiliser les acheteurs à une éventuelle pénurie. Malgré tout, à partir de janvier, des pommes de catégorie 2 apparaissent sur le marché pour pallier le manque de marchandise. Le recours aux produits d'import est significatif, principalement de Pologne qui dispose d'une offre conséquente. Ils ne peuvent néanmoins satisfaire toute la demande. En effet, les industriels s'engagent de plus en plus

dans des démarches qualité, ou ont des cahiers des charges à respecter : origine 100 % française, labellisé verger éco-responsable, Global Gap, HVE, etc. Mi-mars, certains industriels doivent même recourir à de la catégorie 1 pour assurer leur approvisionnement. Le manque est prégnant en Golden où le poids des catégories 1 et 2 atteint souvent plus de 50 % du total des approvisionnements. La saison est compliquée pour les industriels d'autant que le prix des autres fruits est également élevé.



Les volumes à destination de l'industrie sont en baisse de 30 % par rapport à ceux de l'an passé. Rapidement, les cours s'envolent. L'arrivée de catégories 1 et 2 de façon plus franche à partir du mois d'avril contribue à des cours jamais vus en fin de campagne.

## D'une campagne à l'autre

### La production européenne

sources Prognosfruit et Agreste pour les données France

en milliers de tonnes	2017	2018	2019	2020	variation 2020 / moyenne triennale
Pologne	2 870	4 810	2 910	3 400	-4 %
Italie	1 704	2 264	2 096	2 080	+3 %
France	1 424	1 477	1 651	1 431	-6 %
Allemagne	597	1 093	991	951	+6 %
Espagne	480	476	555	467	-7 %
Hongrie	530	782	452	350	-40 %
Roumanie	230	425	327	343	+5 %
Portugal	314	267	354	301	-3 %
Grèce	231	301	276	289	+7 %
Pays-Bas	228	267	272	234	-8 %
<b>Total UE 28</b>	<b>9 251</b>	<b>13 275</b>	<b>10 783</b>	<b>10 711</b>	<b>-4 %</b>

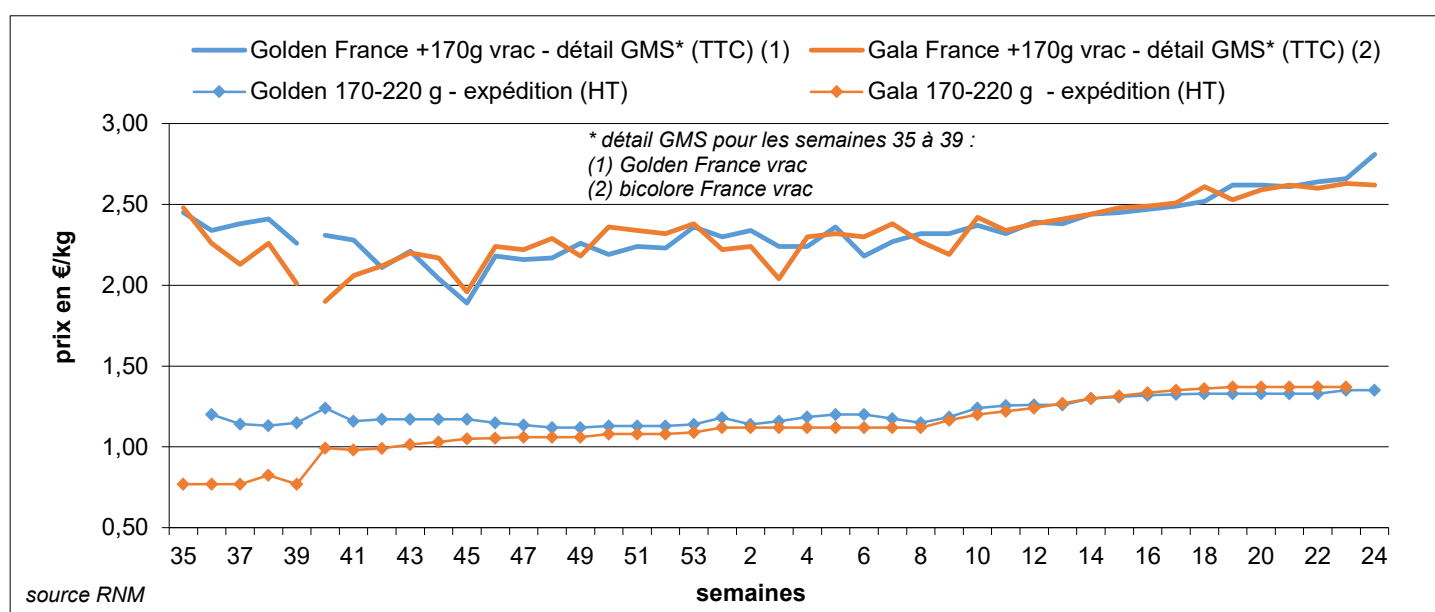
La récolte européenne est légèrement déficitaire. La Pologne retrouve une forte production, mais celle-ci rencontre des problèmes qualitatifs du fait de la grêle. Globalement, les pays de l'Ouest sont davantage en déficit, tandis qu'à l'Est les volumes sont plus conséquents.

## Prix au stade détail

\* Pour les semaines 35 à 39 de 2020, les prix détail sont issus d'une enquête temporaire, réalisée dans un contexte particulier de crise sanitaire, sur un échantillon de sites de vente "drive" pouvant être rattachés à des magasins GMS (hors hard-discount) habituellement enquêtés par le RNM. Les données sont communiquées lorsque le nombre de relevés est supérieur ou égal à 25 (seuil minimum de représentativité) sur, au minimum, 25 sites différents.

### Prix à l'expédition et au stade détail

Golden et Gala



Après un début de saison plus difficile et concurrencé par les fruits d'été, les prix détail se stabilisent. Dès mars, le manque de fruits engendre des hausses de cours à l'expédition comme au détail.

## Chiffres indispensables

**Cotations expédition de quelques variétés**  
moyennes hebdomadaires en € HT/kg - source RNM

**Gala, Golden et Granny en page 8**

sem	Belchard-Chantecler	Belle de Boskoop	Braeburn	Elstar	Fuji	Reine des Reinettes	Reinette grise du Canada	Reinette grise du Canada AOP	Rouge	RubINETTE	Bicolore
	plt 1 rang 170-220g	plt 1 rang 170-220g	plt 1 rang 170-220g	plt 1 rang 170-220g	plt 1 rang 170-220g	plt 1 rang 170-220g	plt 1 rang 170-220g	plt 1 rang 170-220g	plt 1 rang 170-220g	plt 1 rang 170-220g	sachet 95-130g
32				1,48							
33				1,45		2,30					
34				1,40		2,20					
35				1,32		2,10					
36				1,33		2,01		2,00			
37				1,40		1,94	1,50	2,00			
38				1,40		1,86	1,50	2,00	1,27		
39			1,20	1,40		1,85	1,54	1,60	1,15		
40		1,50	1,19	1,35		1,83	1,51	1,60	1,12	1,71	
41	1,60	1,50	1,18	1,40	1,30	1,90	1,50	1,60	1,10	1,70	
42	1,60	1,50	1,18	1,40	1,30	1,80	1,50	1,60	1,10	1,70	0,80
43	1,63	1,50	1,18	1,43	1,30		1,50	1,60	1,10	1,70	0,80
44	1,65	1,50	1,18	1,43	1,29		1,50	1,60	1,07	1,68	0,80
45	1,65	1,50	1,17	1,43	1,28		1,48	1,60	1,07	1,68	0,80
46	1,62	1,48	1,15	1,42	1,28		1,45	1,60	1,06	1,68	0,80
47	1,59	1,45	1,14	1,40	1,28		1,45	1,60	1,06	1,68	0,80
48	1,54	1,45	1,12	1,40	1,28		1,47	1,60	1,07	1,68	0,78
49	1,51	1,45	1,10	1,40	1,25		1,49	1,60	1,06	1,68	0,77
50	1,52	1,45	1,10	1,40	1,25		1,50	1,60	1,05	1,68	0,78
51	1,52	1,45	1,10	1,40	1,23		1,50	1,65	1,05	1,68	0,78
52	1,52	1,45	1,10	1,40	1,23		1,50	1,65	1,05		0,78
53	1,52	1,45	1,10	1,40	1,23		1,50	1,65	1,05		0,78
1	1,55	1,45	1,11	1,40	1,24		1,52	1,65	1,05		0,77
2	1,58	1,45	1,11	1,40	1,24		1,52	1,65	1,00		0,75
3	1,59	1,45	1,11	1,43	1,23		1,52	1,65	1,00		0,75
4	1,60	1,45	1,12	1,45	1,24		1,52	1,65	1,00		0,75
5	1,60	1,45	1,14	1,45	1,25		1,52	1,65	1,00		0,78
6	1,59	1,48	1,18	1,45	1,25		1,52		1,00		0,83
7	1,57	1,50	1,20	1,48	1,25		1,52	1,65	1,00		0,85
8	1,58	1,50	1,18	1,50	1,24		1,55	1,65	1,01		0,85
9	1,60		1,14	1,50	1,23		1,57	1,65	1,02		0,85
10	1,63		1,08	1,50	1,23		1,58	1,65	1,02		0,85
11	1,68		1,06		1,25		1,58	1,65	1,02		0,85
12	1,68		1,08		1,25		1,60	1,65	1,02		0,85
13	1,69		1,08		1,25		1,60	1,65	1,02		0,86
14	1,71		1,08		1,25		1,65	1,65	1,02		0,87
15	1,72		1,09		1,25		1,65		1,04		0,88
16	1,76		1,13		1,25		1,68		1,07		0,87
17	1,77		1,17		1,25				1,08		0,88
18	1,78		1,18		1,25				1,10		0,89
19	1,80		1,17		1,28				1,13		0,91
20			1,17						1,15		0,93
21			1,20						1,31		0,93
22			1,20						1,35		0,93
23									1,20		0,93
24									1,20		0,93
25											0,95
26											0,96
27											0,96

## Chiffres indispensables (suite)

## Cotations Gala, Golden, Granny - expédition France, export, MIN de Rungis

moyennes hebdomadaires en € HT/kg - source RNM

sem	Gala			Golden			Golden AOP	Granny	
	expédition France plt 1 rang 170-220 g	grand export bushel 100-113	MIN Rungis plt 2 rangs 170-220 g	expédition France plt 1 rang 170-220 g	export Espagne plt 1 rang 170-220g	MIN Rungis plt 2 rangs 170-220g	expédition France plt 1 rang 170-220 g	expédition France plt 1 rang 170-220 g	export Gde-Bretagne bushel 100-113
31			1,50			1,00			
32			1,50			1,00			
33			1,50			1,00			
34		0,77	1,50			1,00			
35	1,10	0,77	1,50			1,00		1,30	
36	1,08	0,77	1,50	1,20		1,00		1,27	
37	1,05	0,77	1,48	1,14		1,00		1,25	
38	1,02	0,82	1,40	1,13		1,00		1,25	
39	1,00	0,77	1,34	1,15		1,00		1,16	
40	1,01	0,71	1,25	1,24		1,00		1,15	
41	0,99	0,71	1,25	1,15		1,00		1,18	
42	0,98	0,71	1,25	1,16		1,00		1,15	
43	0,99	0,71	1,25	1,17		1,04	1,40	1,16	
44	1,02	0,80	1,25	1,17		1,20	1,40	1,15	0,88
45	1,03	0,80	1,25	1,17	1,30	1,20	1,40	1,13	0,88
46	1,05	0,80	1,25	1,17	1,30	1,20	1,40	1,07	0,88
47	1,06	0,80	1,25	1,15	1,40	1,20	1,40	1,07	0,88
48	1,06	0,82	1,25	1,14	1,40	1,20	1,40	1,08	0,88
49	1,06	0,80	1,25	1,12	1,40	1,20	1,40	1,08	0,88
50	1,06	0,82	1,25	1,12	1,40	1,20	1,40	1,10	0,88
51	1,08	0,82	1,25	1,13	1,40	1,20	1,40	1,11	0,88
52	1,08	0,82	1,25	1,13	1,40	1,20	1,40	1,11	0,88
53	1,08	0,82	1,25	1,13	1,50	1,20	1,40	1,11	0,88
1	1,09	0,82	1,25	1,14	1,50	1,20	1,40	1,12	0,88
2	1,12	0,82	1,25	1,18	1,60	1,20	1,40	1,16	0,88
3	1,12	0,82	1,25	1,14	1,60	1,20	1,40	1,17	0,88
4	1,12	0,82	1,25	1,16	1,60	1,20	1,40	1,17	0,88
5	1,12	0,82	1,25	1,19	1,60	1,20	1,40	1,17	0,88
6	1,12	0,82	1,25	1,20	1,60	1,20	1,40	1,16	0,93
7	1,12	0,84	1,25	1,20	1,60	1,20	1,40	1,15	0,88
8	1,12		1,25	1,18	1,60	1,20	1,40	1,17	0,88
9	1,12		1,25	1,15	1,60	1,20	1,45	1,18	0,88
10	1,17		1,25	1,19	1,60	1,20	1,45	1,19	0,91
11	1,20		1,25	1,24	1,65	1,20	1,50	1,19	0,91
12	1,22		1,25	1,26	1,65	1,20	1,50	1,19	0,93
13	1,24		1,25	1,26	1,65	1,20	1,50	1,19	0,93
14	1,27		1,25	1,26	1,60	1,20	1,55	1,20	0,93
15	1,30		1,25	1,30	1,70	1,20	1,60	1,22	0,93
16	1,32		1,25	1,31	1,70	1,20	1,60	1,26	0,93
17	1,34		1,25	1,32	1,70	1,20	1,60	1,29	0,93
18	1,35		1,25	1,33	1,70	1,20	1,60	1,30	
19	1,36		1,30	1,33		1,20		1,30	
20	1,37			1,33				1,30	
21	1,37			1,33				1,27	
22	1,37			1,33				1,25	
23	1,37			1,35				1,25	
24				1,35				1,20	
25				1,36				1,21	
26				1,38				1,22	
27				1,38					

## Pour en savoir plus sur la pomme :

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

Date de parution : septembre 2021

Rédacteurs :

**Lucie Faguet**

lucie.faguet@agriculture.gouv.fr

centre RNM d'Angers-Tours : 02.41.72.32.54

**RNM de Toulouse**

rnm-toulouse.draaf-occitanie@agriculture.gouv.fr

centre RNM de Toulouse : 05.62.72.42.72

En collaboration avec les centres RNM d'Avignon, Lyon et Strasbourg

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

Reproduction autorisée sous réserve de citer la source.

Prestation réalisée sous système de management de la qualité ISO9001

ISSN 2216-1487