

Une année atypique marquée par les épisodes de gel du mois d'avril

La campagne 2021 s'inscrit dans une année très particulière. De forts épisodes de gel au printemps frappent l'ensemble des bassins de production alors que les fruits sont déjà formés pour un grand nombre de variétés à floraison précoce. En conséquence, l'offre est en très net recul aussi bien en américano-japonaises qu'en variétés traditionnelles. Mécaniquement, les cours sont plus élevés, supérieurs d'environ 30 % par rapport à la moyenne quinquennale. À cela s'ajoute une mise en marché fastidieuse, car la météo maussade agit redoutablement sur la demande. Ce manque de dynamisme perdure une grande partie du mois de juillet et est accentué durant le mois d'août avec une consommation toujours en berne. Les pertes sont hétérogènes selon les opérateurs, mais globalement, la valorisation importante des produits ne permet pas de compenser la baisse de l'offre.

GLOSSAIRE

GMS : grandes et moyennes surfaces quinquennal(e) : se réfère aux cinq campagnes 2016, 2017, 2018, 2019, 2020



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

Faits marquants

Des pertes lourdes suite aux épisodes de gel

Ce qui caractérise la campagne en 2021 est bien sûr la répétition des épisodes de gel au cours des deuxième et troisième semaines du mois d'avril, avec des températures très basses sur des durées parfois très longues. Les pruniers sont alors au stade de petits fruits pour les variétés les plus avancées et au stade de fin de floraison pour les plus tardives. Ainsi, la sensibilité au gel est très forte, mais les dégâts sont hétérogènes en fonction de la situation géographique de chaque parcelle.

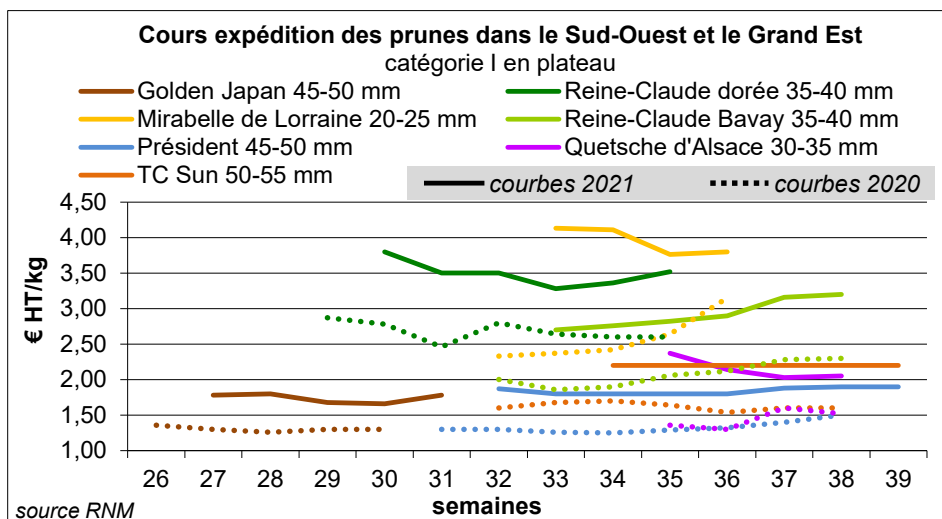
De façon globale, le volume de production sur la zone Sud-Ouest est estimé à environ 50 % de moins qu'une récolte normale. Certaines variétés gardent un meilleur potentiel, quand d'autres sont plus touchées. Encore une fois, les situations sont très diverses et cette généralisation est à nuancer fortement.

Une mise en place lente et un manque de consommation

Le démarrage lent de la campagne ne trouve pas de stimuli en raison d'une météo qui n'est pas en adéquation avec la période. Dans ces conditions, le commerce est difficile et la demande est timide. De plus, les pluies entravent les récoltes en août et entraînent un éclatement des fruits et des problèmes de tenue lors de la commercialisation. Tout au long de la campagne, la météo toujours maussade, des prix élevés et un contexte de vacances encore perturbées par la pandémie pénalisent la consommation.

En passant par l'Alsace et la Lorraine

La région Grand Est n'est pas épargnée par le gel et enregistre des volumes de production en net retrait cette année, en particulier pour la Lorraine. À cela s'ajoutent des difficultés de tenue pour la Quetsche, dues aux fortes chaleurs lors de la récolte. Malgré tout, la qualité est au rendez-vous, notamment en Mirabelle pour les fruits « cueillis main ».



Les variétés arrivent en commercialisation un peu plus tardivement que l'année précédente. La valorisation globale est d'environ 40 % supérieure à la saison 2020, avec par exemple 32 % pour la Reine-Claude dorée sur toute la campagne et 52 % pour la Mirabelle de Lorraine. Pour autant, le niveau des prix 2021 ne permet pas de compenser les pertes engendrées par le gel qui s'élèvent à environ 50 %.

SOMMAIRE

- Déroulement de la campagne - région Occitanie page 2
- Déroulement de la campagne - région Grand Est page 3
- D'une campagne à l'autre page 4
- Prix au stade détail page 5
- Chiffres indispensables page 6

Juillet**Une campagne qui ne décolle pas**

La campagne de commercialisation démarre le 5 juillet avec des volumes de vente faibles pour la période. La mise en place du marché est lente et se fait sur les variétés type américano-japonaises : Golden Japan, Allo et Obilnaya. Mais la météo maussade n'est pas favorable à la consommation des fruits d'été. La demande est plus forte pour la prune verte (de Vars) alors que les apports sont très limités et que certaines enseignes n'ont pas encore basculé vers l'offre française. Pour autant, l'offre en prune, déficitaire suite à l'épisode de gel d'avril, répond tant bien que mal à la demande du moment. Avant le premier week-end de juillet, le marché reste toujours aussi lourd. Les centrales sont frileuses et attendent de passer le début de semaine pour se positionner. Bien qu'élevés, les prix sont stables, mais les fourchettes de cours (prix mini, prix maxi) sont assez larges et montrent la difficulté à installer cette campagne. Cette grande amplitude de prix coïncide avec la qualité des lots, mais également avec les débouchés, entre grossistes et grande distribution. En milieu de mois, le marché est statique, accentué par les départs en vacances autour du 14 juillet. Les volumes lors des achats sont de compléments. Seules des actions commerciales en GMS couvrent de plus grosses quantités. Les prix de détail, reflètent des prix d'expédition, sont sur des niveaux élevés et ne contribuent pas à dynamiser la demande. Le mois de juillet se termine avec des températures fraîches pour la saison, qui ne stimulent pas le marché. Toutefois, la faible disponibilité de l'offre permet de maintenir des cours fermes sans fluctuation majeure. Une légère amélioration des transactions semble malgré tout se dessiner avec l'arrivée de la Reine-Claude dorée et de la Mirabelle, produits plébiscités par les consommateurs.

Août**Le manque de consommation pèse sur le commerce**

Le début de mois est marqué par une activité tributaire d'une météo peu estivale et de températures fraîches

pour la saison. Les cours élevés engendrent peu de vente sur les marchés de gros. Les mises en avant vers la grande distribution permettent toutefois un meilleur écoulement. Les cours en Reine-Claude dorée et en Mirabelle sont certes un frein pour les ventes, mais les lots de qualité sont rarement discutés. À l'approche du 15 août, les stations sont dans l'expectative, car c'est une période traditionnellement calme pour le commerce. Les opérateurs terminent la commercialisation de la Mirabelle du Sud-Ouest au bon moment avec des cours jamais atteints, laissant place désormais aux fruits de Lorraine.

Les rechargements d'après-week-end du 15 août permettent d'accorder l'offre et la demande. Cependant, les marchés sont irréguliers et ont du mal à se stabiliser. La demande est faible, mais reste très exigeante, ce qui complexifie les transactions. Quelques enseignes sont en opérations sur la Reine-Claude dorée, d'où un élargissement des fourchettes de prix. Le phénomène est accentué par la difficulté à maintenir le produit dans un état de qualité irréprochable. Certains lots ont des problèmes de tenue dus aux conditions météorologiques pluvieuses durant la récolte et cela finit par peser sur les cours. En revanche, cette variété majeure pour la filière peine à s'imposer sur les marchés de gros qui préfèrent s'orienter vers la marchandise espagnole bien moins chère. Côté Président, entre problèmes de tenue lors du transport et cours élevés, les transactions à destination de l'export ne sont pas des plus aisées.

Les fins de mois sont souvent calmes, et celle-ci n'échappe pas à la règle, d'autant qu'elle coïncide avec le retour des vacanciers et la préparation de la rentrée scolaire. La grande distribution anticipe le retour des aoûtiers et déjà quelques collectivités reviennent doucement aux affaires. Aussi, la valorisation de l'ensemble de la gamme reste sur des niveaux élevés, mais certains débouchés, comme les marchés de gros, restent toujours difficiles à exploiter. De plus, à cette période, la prune est concurrencée par les autres fruits d'été comme la pêche et la nectarine. En revanche, avec une

offre qui se réduit drastiquement, la Reine-Claude dorée, valeur sûre du segment, continue à être recherchée alors que la Reine-Claude de Bavay se fait petit à petit une place sur le marché. Fin août, le panel variétal se distingue également par l'arrivée de la Grenadine et de la TC Sun.

Septembre**L'offre s'accorde à la demande**

Le mois de septembre démarre sur une note un peu plus dynamique. L'effet de la rentrée favorise l'acte d'achat, surtout vers les collectivités au travers des marchés de gros qui anticipent une demande plus soutenue. Les autres fruits d'été et le melon sont encore très présents sur les étals de la grande distribution ; toutefois, une bonne place est laissée à la prune dont l'offre variétale est complète. Encore plébiscitée, mais en fin de cycle, la Reine-Claude dorée s'esquive face à la Reine-Claude de Bavay. Le marché est également pourvu des TC Sun, Président, Grenadine et autres rouges, qui constituent l'offre de fin de saison. Les actions promotionnelles de milieu de mois permettent de fluidifier les ventes en grande distribution. En revanche, les conditions météo se dégradent et finissent par ralentir les ventes. En fin de mois, le marché reste linéaire, l'offre s'accorde à la demande et le disponible s'écoule facilement. La destination vers les marchés de gros est un peu plus difficile en raison de prix qui restent élevés. Dans ce contexte de fin de campagne, les cours sont fermes voire en légère hausse dans certaines variétés ou conditionnements.

Octobre**Une offre en déclin**

Les températures plus fraîches du début de semaine freinent la consommation. L'écoulement reste cependant régulier et la demande semble toujours présente avec une offre en déclin qui se compose majoritairement de Grenadine, Angeleno et de TC-Sun. Dans ce contexte d'offre réduite et par manque d'information, le RNM établit les dernières cotations.

Mirabelle Hétérogénéité marquée, production en net retrait

Le gel d'avril impacte également la campagne des Mirabelles du bassin Grand Est. Mi-août, la commercialisation commence avec presque trois semaines de retard pour le bassin alsacien, en comparaison avec la dernière campagne de 2020. Une hétérogénéité importante de maturation des fruits est observée au sein d'un même verger et induit des difficultés pour les récoltes mécaniques. Aussi, la production est de très bonne qualité pour celles cueillies à la main et de qualité plus aléatoire pour les mécanisées.

En Alsace, pour certains opérateurs à récolte mécanisée, le tri est très important et la part à destination de l'industrie et les distilleries est de l'ordre de 40 à 50 %. En récolte manuelle, cette part est comprise entre 10 et 20 % ; la qualité des fruits permet une très bonne valorisation et des rendements satisfaisants compris entre 12 et 17 tonnes/hectare en fonction des producteurs.

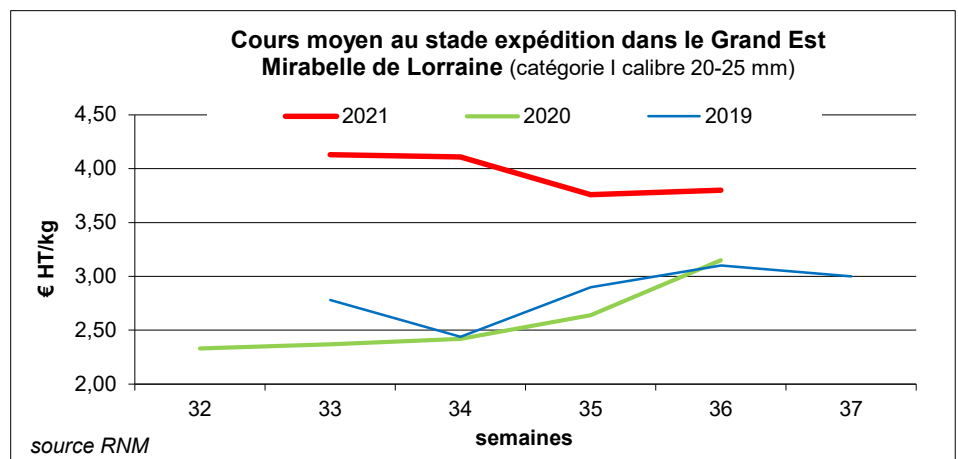
En Lorraine, les épisodes de gel ont fait davantage de dommages au printemps. Certains producteurs

indiquent un déficit de volume de 50 à 60 % par rapport à 2020. La qualité des fruits n'est pas impactée. Les arômes et le taux de sucre sont excellents. La production moyenne correspond à une demi-récolte, soit environ 5 000 tonnes.

La récolte des fruits se termine la première semaine de septembre aussi bien en Alsace qu'en Lorraine. La commercialisation se poursuit avec de la marchandise issue de chambres

frigorifiques jusqu'à mi-septembre.

Grâce à une demande soutenue et des prévisions de rendement à la baisse, les cours observés aux différents stades de mises en marché se situent au-dessus de ceux de la campagne 2020 et de la moyenne quinquennale. Le bilan de la commercialisation est satisfaisant pour les deux bassins, avec des prix stables et fermes tout au long des quatre semaines de campagne.



La demande soutenue et les faibles disponibilités permettent à la Mirabelle de Lorraine de maintenir des cours fermes et supérieurs en moyenne de plus de 50 % aux années précédentes.

Quetsche Une bonne qualité de fruit, mais des volumes faibles

Comme pour la Mirabelle, les gelées du printemps n'épargnent pas la Quetsche. À cela s'ajoutent les journées ensoleillées de la première décennie de septembre qui accélèrent le mûrissement et donc la récolte.

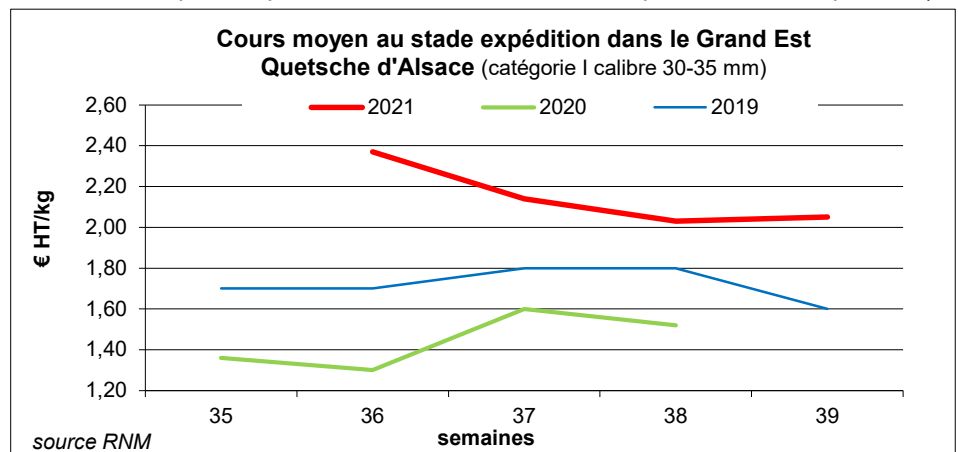
En Alsace, la campagne démarre dans la deuxième semaine de septembre. Les températures élevées et l'ensoleillement durant la récolte avancent la maturation des fruits, les rendant fragiles. Malgré cela, les fruits frais commercialisés sont de bonne qualité, avec un taux de sucre très élevé. La demande est présente, ce qui permet de maintenir les prix, voire de les réévaluer à la hausse dans la dernière semaine d'expédition. Les cours restent supérieurs à la campagne précédente et à la moyenne quinquennale sur l'ensemble des stades de commercialisation. L'expédition se termine en semaine 39, quatre semaines après le début de campagne. Les arbres sont cette année bien chargés, la production est

supérieure à la récolte de 2020.

En Lorraine, la saison débute une semaine plus tard qu'en Alsace et se termine très rapidement, après deux semaines d'expédition. Le potentiel de production était déjà bien altéré par les aléas climatiques qui se sont enchaînés du printemps à la récolte et

ont provoqué un ramollissement des fruits.

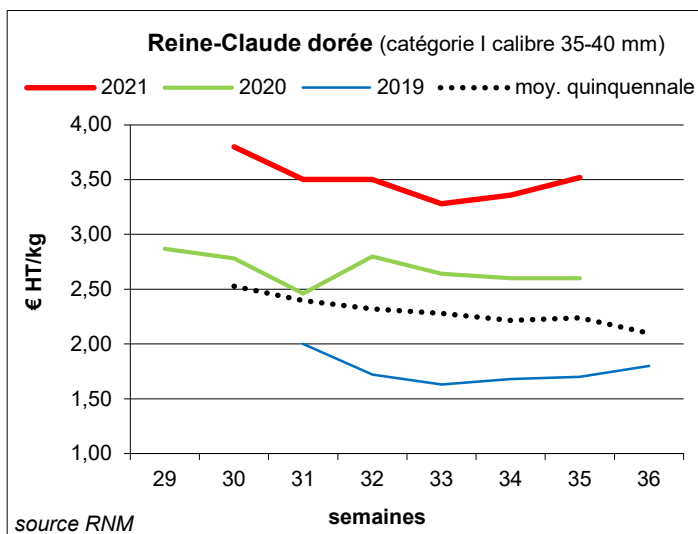
Cette très courte campagne lorraine se termine dans le courant de la semaine 37 avec de très bons prix, supérieurs à ceux observés pour la Quetsche alsacienne (2,70 € HT/kg contre 2,14 pour le stade expédition).



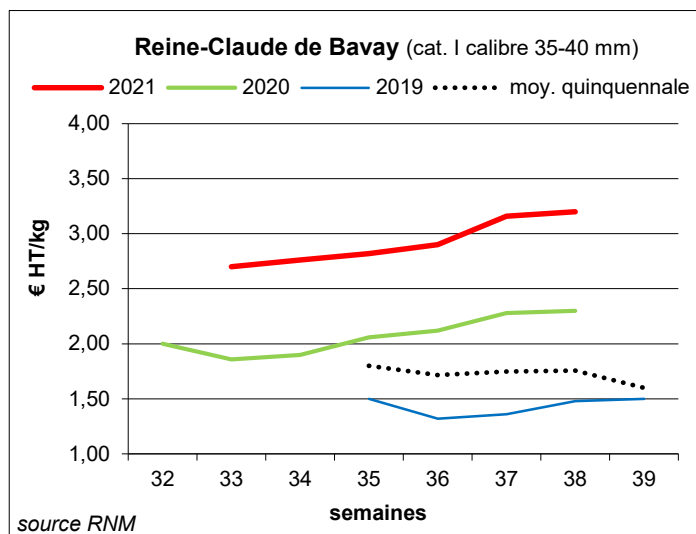
Les cours sont élevés sur l'ensemble de la campagne, conséquence d'un faible disponible notamment en Lorraine. Au-delà des gelées, la récolte est impactée par de fortes chaleurs.

D'une campagne à l'autre

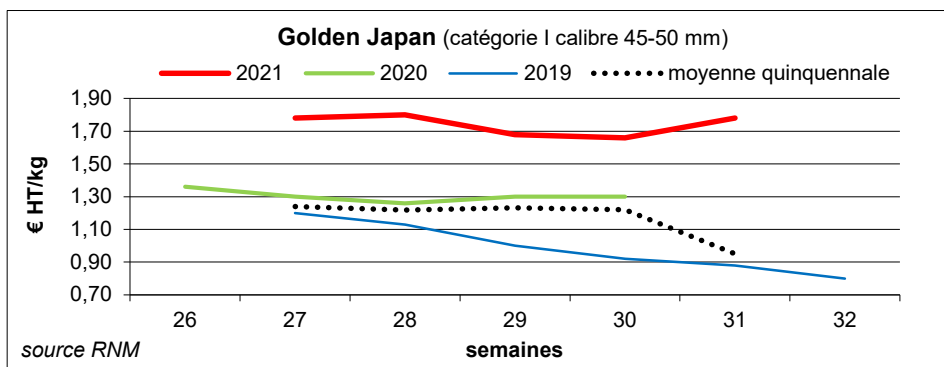
Cours moyen au stade expédition des principales variétés de prunes dans le Sud-Ouest



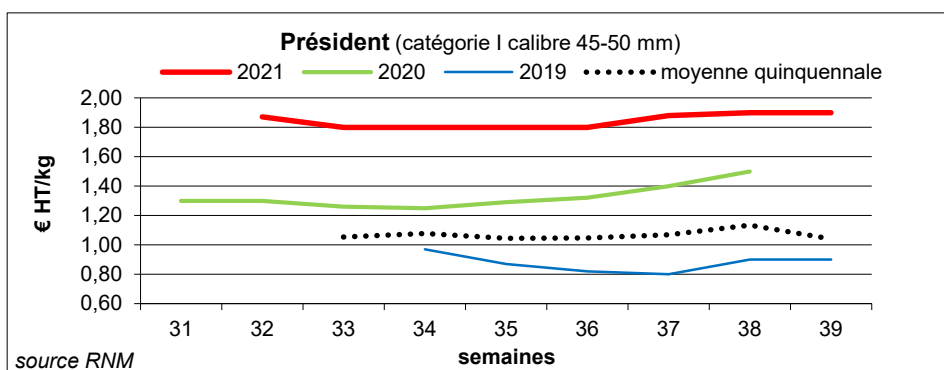
La Reine-Claude dorée s'échange à des prix élevés tout au long de la campagne. Globalement, la hausse est de 50 % par rapport à la moyenne quinquennale et de 32 % par rapport à 2020. La faible disponibilité permet de maintenir la fermeté des cours malgré le manque de demande en août.



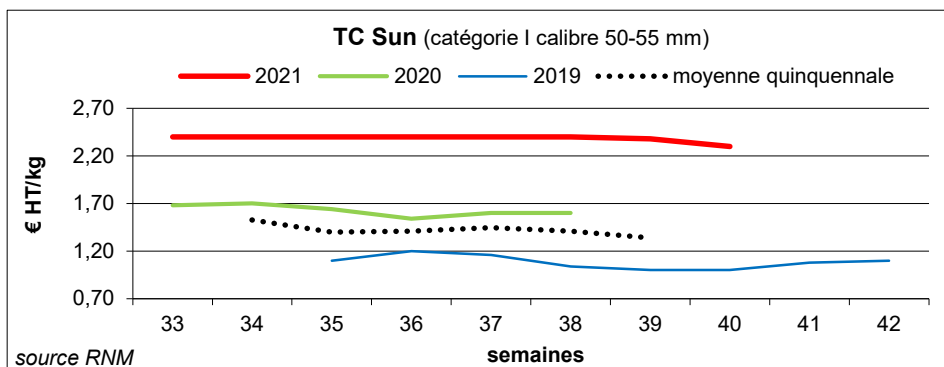
La commercialisation de la Reine-Claude de Bavay coïncide avec la fin de la campagne de la Reine-Claude dorée. Avantageés par un regain de consommation, les cours déjà élevés croissent progressivement ; la hausse par rapport à la moyenne quinquennale est de 72 % en 2021.



La Golden Japan profite de sa précocité ; seule sur le marché, elle s'échange à des prix élevés. Les cours baissent avec l'arrivée des autres variétés, avant de revenir au prix du début de la campagne.



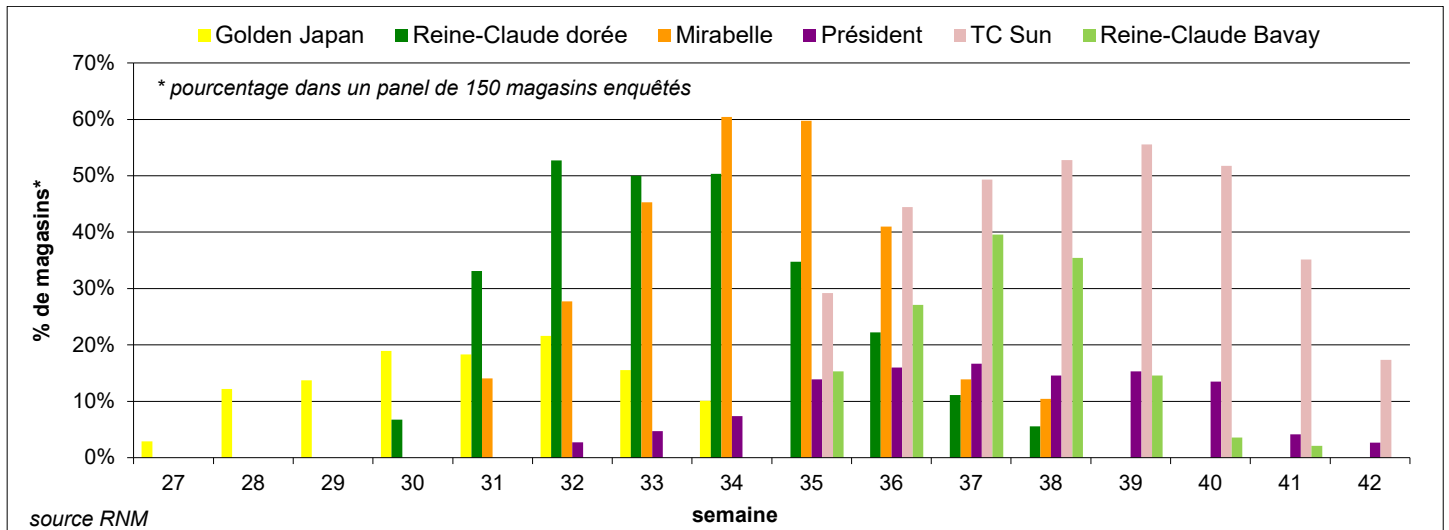
Même avec une augmentation de la valorisation supérieure de plus de 70 % de la moyenne quinquennale, la campagne reste entièrement linéaire en niveau de prix.



Belle campagne pour la TC-Sun avec une valorisation de plus de 69 % par rapport aux cinq dernières années. Les cours restent stables pendant toute la saison.

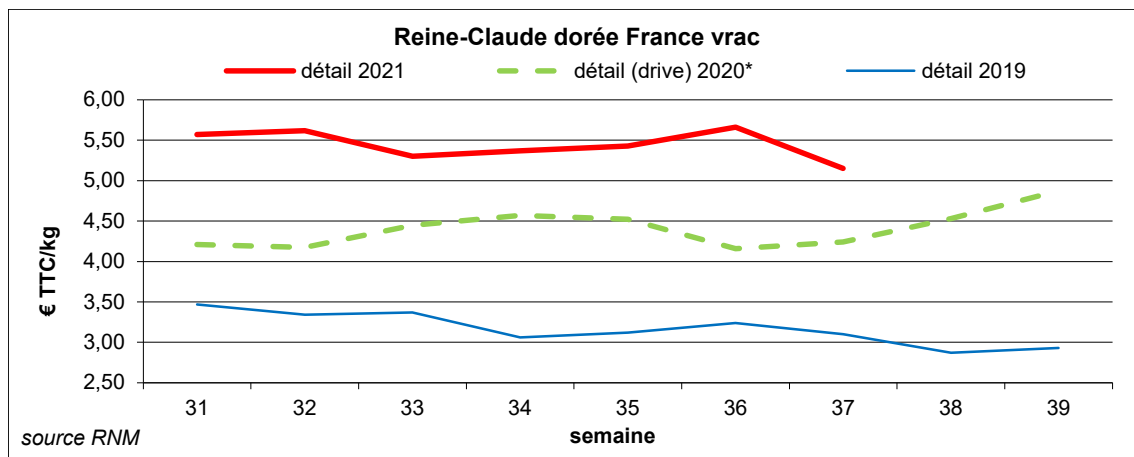
Prix au stade détail

Présence en GMS des différentes variétés de prunes origine France

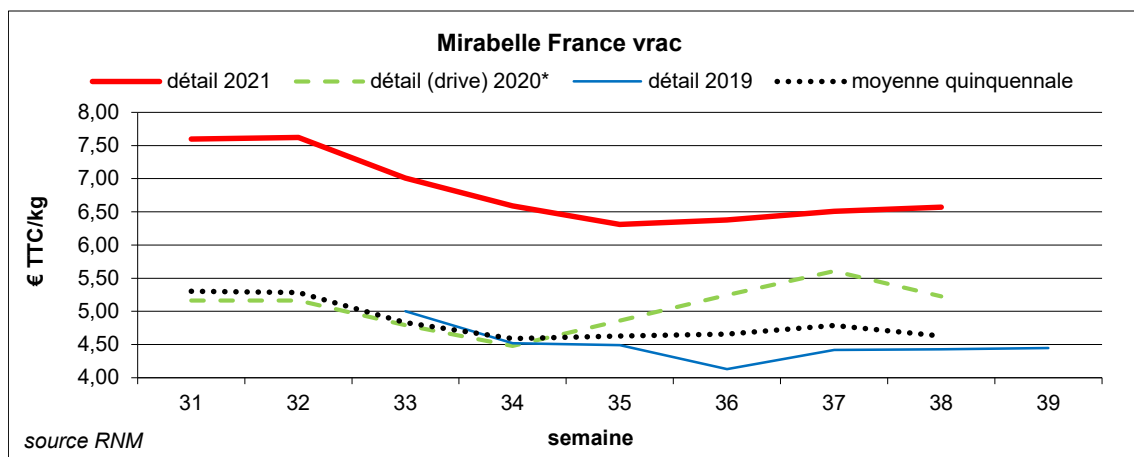


En 2021, les prunes sont présentes sur les étals principalement de juillet à octobre. La gamme variétale est à son apogée dès la rentrée avec la présence des quatre couleurs.

Prix au stade détail GMS sur les trois dernières campagnes



En 2021, le consommateur achète en moyenne la Reine-Claude dorée 1,15 € TTC/kg de plus qu'en 2020, et 2,30 € de plus qu'en 2019. L'acte d'achat est alors mûrement réfléchi.

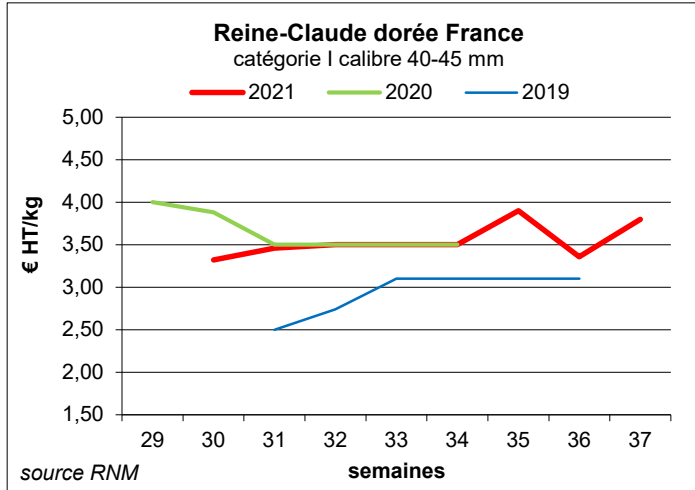


A l'instar de nombreux produits, le niveau des prix de la Mirabelle en rayon dans la grande distribution est largement plus élevé que les dernières années, en moyenne de 35 %.

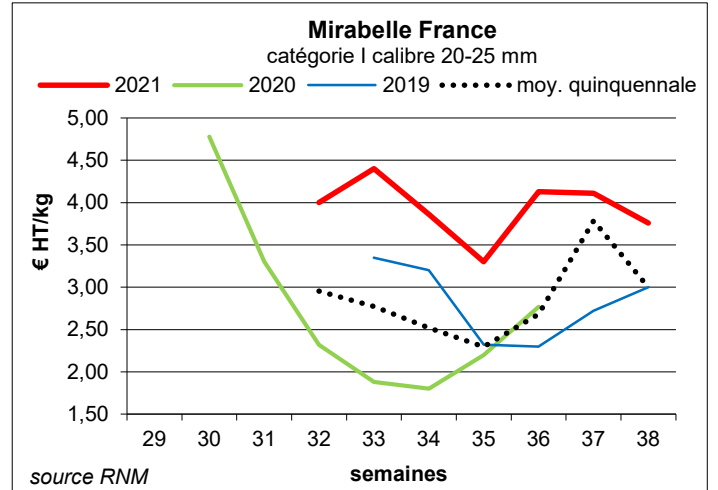
* Pour les semaines 14 à 39 de 2020, les prix détail sont issus d'une enquête temporaire, réalisée dans un contexte particulier de crise sanitaire, sur un échantillon de sites de vente "drive" pouvant être rattachés à des magasins GMS (hors hard-discount) habituellement enquêtés par le RNM. Les données sont communiquées lorsque le nombre de relevés est supérieur ou égal à 25 (seuil minimum de représentativité) sur, au minimum, 25 sites différents.

Chiffres indispensables

Cours au stade de gros sur le marché de Rungis



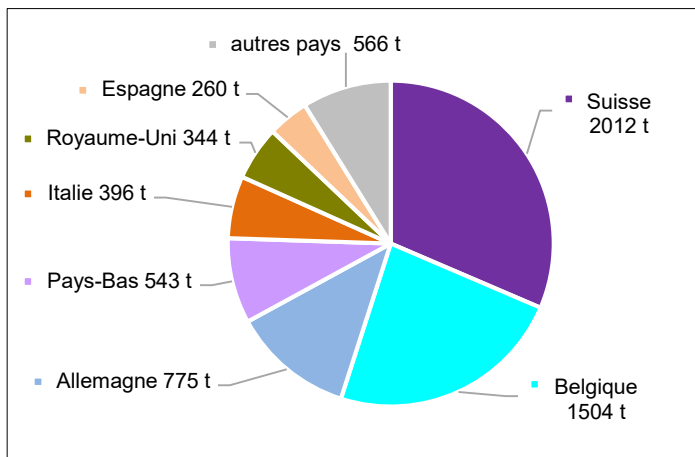
Le commerce est ralenti par les vacances et la météo maussade. Ainsi, une hausse majeure des cours n'est pas possible ; ils restent au niveau de l'année précédente.



Le niveau des prix élevé au stade expédition se retrouve inévitablement sur le marché de gros. En effet, la Mirabelle se négocie le plus souvent sur des cours supérieurs de près de 50 % par rapport à la moyenne quinquennale.

Exportations FAB

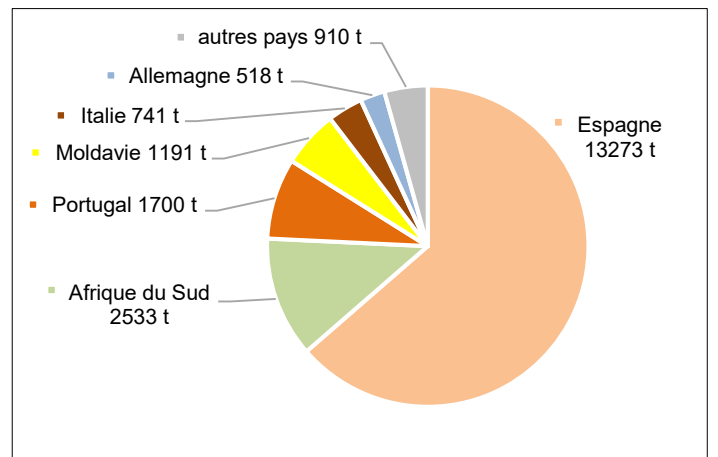
source : Ministère de l'économie et des finances - "Le kiosque" du 08/02/2022



Les volumes exportés sont en net retrait, soit 6 400 t en 2021 contre 8 300 t en 2020. La Belgique, majoritaire l'an dernier, affiche une baisse des importations de l'ordre de 40 %. Cette diminution est remarquable sur la grande majorité des pays importateurs. Seule la Suisse augmente sa demande, ce qui la place en tête. La faiblesse des volumes donne la priorité aux débouchés nationaux.

Valeur FAB : les exportations sont recensées d'après leur valeur en douane sur la base des factures (Franco A Bord), c'est-à-dire y compris les frais de transport jusqu'au passage en douane, à l'exclusion de ceux qui sont encourus hors du territoire pour acheminer la marchandise jusqu'au destinataire.

Importations CAF



En 2021, les pertes occasionnées par le gel en France ouvrent le marché aux autres origines. Ainsi, les importations augmentent de 30 % par rapport à 2020. Les disparités entre les prix des produits importés, bon marché, et les cours élevés des prunes françaises désorientent l'acte d'achat. L'acteur privilégié reste l'Espagne. La part de chaque pays est globalement similaire à la campagne précédente.

Valeur CAF : les importations sont recensées d'après leur valeur en douane sur la base des factures (Coût, Assurance, Fret) : au prix du produit lui-même sont ajoutés les frais de transport et d'assurance nécessaires à son acheminement sur le territoire.