



LE RAISIN EN 2017

>>> BILAN DE CAMPAGNE

Malgré une météo de printemps désastreuse, la campagne raisin tire bien son épingle du jeu

Dans le Sud-Est, la campagne raisin 2017 est d'un très bon cru. Les cours moyens sont supérieurs de l'ordre de 25 à 40 % à la moyenne quinquennale selon les variétés. En termes de prix, 2017 est la meilleure saison de ces cinq dernières années. Et pourtant, la campagne avait plutôt mal démarré. En effet, les gelées du mois d'avril ont causé des dégâts très importants. C'est en Vaucluse, dans la vallée du Calavon, entre les versants nord du Luberon et les Monts du Vaucluse que les vignes ont été le plus impactées. Avec un mois de mars chaud, la floraison était déjà bien avancée. Les pertes sont estimées entre 30 et 50 %, voire plus pour certaines parcelles. Dans le Sud-Ouest, le temps pluvieux, mêlé de passages de grêle et couronné par des épisodes de gelées printanières, a un impact négatif sur les volumes produits. Les producteurs craignent un fort recul des disponibilités, sentiment qui s'érode au fil de la campagne avec des quantités qui sont finalement quasi identiques à l'année dernière.

Faits marquants

Des volumes estimés en baisse de 30 à 40 % suivant les localisations et les régions

2017 est marquée par des volumes nettement plus faibles qu'en 2016, année excédentaire. Les quantités sont déficitaires de 30 à 50 % suivant les secteurs de production. Les fortes gelées du printemps ont fortement impacté les vignes avec une floraison déjà avancée. Certaines parcelles ont un rendement inférieur de 50 % par rapport à 2016 dans le Sud-Est.

Dans le Quercy, le temps pluvieux et froid du printemps réduit également les disponibilités tout au long de la campagne, notamment en raisin noir. Le manque de produit est surtout lié à la forte concurrence avec le Sud-Est, les producteurs privilégiant la mise en longue conservation.

Des quantités mises en longue conservation inférieures de 30 à 40 %

La mise en longue conservation démarre dès début septembre sur les deux régions, et permet de bien réguler le marché. Les conditions climatiques étant favorables, les producteurs tiennent une bonne cadence. Certains négociants ont même du mal à trouver les volumes nécessaires pour servir leurs clients. Les quantités en longue conservation sont cependant nettement en dessous de 2016 (-30 à -50 %). Les prix s'en trouvent particulièrement élevés tout au long de la campagne dans le Sud-Est.

Une production nationale impactée dans sa totalité

La production française est concentrée sur deux bassins : le Sud-Est avec 75 % des volumes et le Sud-Ouest 25 %. Le Muscat est dominant avec plus de 40 % des

volumes nationaux, suivi par le Lavallée essentiellement présent dans le Sud-Est. Le Chasselas, cultivé surtout dans le Sud-Ouest, représente environ 20 % de la production nationale. L'ensemble de ces bassins subit en 2017 une forte diminution de la production et ce, sur toutes les variétés.

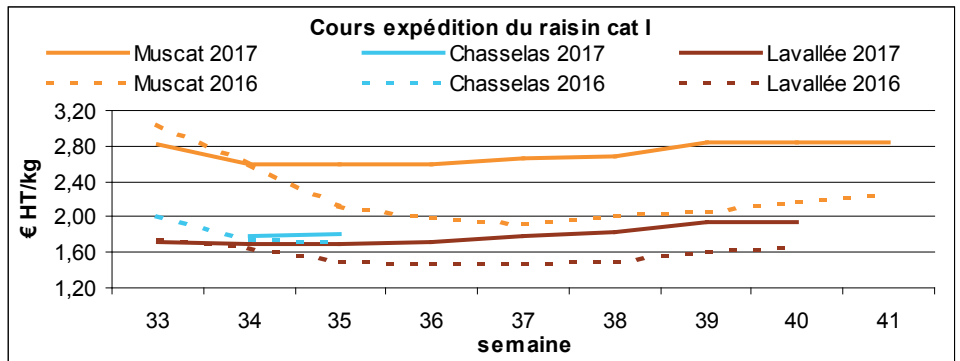
Des prix élevés dans le Sud-Est, mais plus contrastés en Chasselas AOP de Moissac

Dans le Sud-Est, les cours 2017 de l'ensemble des variétés sont largement supérieurs à la moyenne quinquennale. C'est la meilleure saison en termes de prix de ces cinq dernières années. Au contraire, le Chasselas AOP de Moissac ne connaît pas la même embellie. Il faudra attendre fin septembre avec l'ouverture des chambres froides pour que les cours tendent à se raffermir. Seul le Chasselas du Quercy aura profité de la faiblesse des volumes pour voir ses prix remonter et être supérieurs à la moyenne quinquennale tout au long de la campagne.

Des échanges commerciaux intra-européens proches de ceux de 2016

Le premier producteur du bloc occidental est la Turquie (environ 2 millions de tonnes) qui n'intervient que très peu dans les échanges commerciaux. L'Italie, 2^{ème} producteur avec 1,4 million de tonnes, a une activité d'exportation importante avec des variétés telles que l'Italia, le Vittoria et le Red Globe.

En 2017 (chiffres arrêtés au 31 oct), les importations représentent 104 958 t et sont quasiment identiques à celles de 2016, avec un recul de 4 % pour l'Italie. Les exportations sont en baisse (fin oct 2017) avec 11 502 t contre 12 715 t en 2016.



Des cours 2017 supérieurs ou équivalents à ceux de 2016

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 3

Déroulement de la campagne

Août

Une campagne précoce qui se structure progressivement

La campagne raisin de table se met en place durant la dernière semaine de juillet, avec une dizaine de jours d'avance par rapport à l'année 2016.

La demande manque de dynamisme, étant toujours positionnée sur les autres fruits d'été. Les quantités disponibles sont stables mais peu importantes. L'offre est composée de nombreuses variétés : Prima, Cardinal, Muscat sous-abris, suivis très rapidement par le plein champ. Les fortes chaleurs estivales accélèrent la maturité du raisin et les volumes progressent de manière continue et régulière.

Les nombreuses mises en avant en GMS (grandes et moyennes surfaces) sur l'ensemble des variétés permettent d'écouler de fortes quantités de raisin. Seul le Danlas connaît quelques difficultés face à la concurrence du raisin italien à bas prix. Le Lavallée quant à lui se vend facilement, que ce soit vers les centrales comme les marchés de gros, son prix étant considéré comme « petit prix de référence noir ».

Dès la fin du mois d'août, le Chasselas du Quercy fait son apparition. Il profite rapidement des mises en avant, mais la forte concurrence de l'Italia provoque un recul de la demande. En effet, l'attrait tarifaire de l'Italia pèse lourdement sur le marché des variétés françaises. C'est dans ce contexte que le Chasselas AOP de Moissac fait son entrée sur des niveaux de cours bien inférieurs à la campagne précédente. Seule une adaptation de l'offre contribue au maintien des cours face à une clientèle peu réceptive.

La mise en longue conservation débute dans le Sud-Est en dernière semaine permettant la régulation du marché du frais. Le produit est de bonne qualité gustative et il ne connaît pas de problème sanitaire. Le raisin finit par manquer, empêchant certains opérateurs de subvenir à leurs engagements. Les cours sont très fermes dans le Muscat.

Septembre

Un manque de volume propice à une hausse marquée des cours

Le marché du raisin est très fluide. Les nombreuses actions promotionnelles

entraînent de gros volumes de vente, que ce soit en Muscat comme en Lavallée. Au contraire, le commerce est plus compliqué vers les marchés de gros, en raison du prix du raisin particulièrement élevé cette saison. La mise en longue conservation continue et le marché du frais s'équilibre. En Danlas, les apports diminuent logiquement avec un écoulement plus ou moins régulier.

En deuxième décennie du mois, le négoce du raisin connaît une certaine accalmie. En effet, les mises en avant sont terminées et les ventes vers les GMS sont bien moins importantes. Toutefois, la faiblesse des apports, notamment en Lavallée frais, permet de maintenir des cours élevés. Le raisin « longue conservation » prend alors le relais chez certains opérateurs et ce, afin de combler l'insuffisance de marchandise. En Muscat, les volumes sont dominants mais le manque à venir et la transition avec le produit « frigo » permet une nette hausse des cours. Ils sont supérieurs de 30 % par rapport à 2016, à cause de la faiblesse des quantités durant cette campagne. Les volumes estimés sont inférieurs de 30 à 40 % à ceux de l'année précédente (gel du printemps, froid). Il est à noter que l'offre en Muscat est surtout représentée par des raisins de catégorie II : grappilles, grapillons. Majoritaires cette année, ils favorisent une meilleure valorisation des catégories supérieures.

Les mauvaises conditions climatiques qui sévissent dans le Sud-Ouest à cette même période (pluies, chute des températures) entraînent un net recul des disponibilités. Le consommateur se détourne du raisin, générant alors des stocks dans les magasins. Les producteurs privilégient la mise en longue conservation permettant ainsi de réguler le marché. L'offre en raisin noir qui n'a jamais vraiment trouvé sa place durant cette campagne est en net recul, l'essentiel des volumes partant en chambre froide sous la pression concurrentielle du Sud-Est.

Octobre

Une activité très soutenue en longue conservation dans le Sud-Est, plus mitigée dans le Sud-Ouest

L'offre en raisin frais diminue rapidement, laissant la place au raisin

« longue conservation ».

Malgré des prix nettement supérieurs à ceux de 2016 en Lavallée (+20 %), le marché continue sur sa lancée. L'écoulement est rapide sur des bases de prix très fermes. Quant au Muscat, les opérateurs terminent tranquillement de vendre le frais et commencent à commercialiser le « frigo ».

En milieu de mois, on ne parle plus de raisin frais. Toutes les parcelles ont été ramassées jusqu'à la moindre grappille. Les ventes sont constituées essentiellement par la longue conservation. Les nombreuses mises en avant en GMS permettent de sortir des quantités non négligeables sur un rythme soutenu, notamment en Muscat. En Lavallée, le marché est très bien orienté avec des quantités qui déclinent rapidement.

L'ouverture des chambres froides dans le Quercy favorise l'augmentation des prix, mais le marché reste sans relief : la campagne s'achève pour cette variété dès la fin du mois d'octobre avec des volumes très limités, une qualité moyenne et une demande bien peu motivée.

Dans le Sud-Est, l'activité se réduit sensiblement. La rareté des mises en avant associée aux vacances scolaires freinent le commerce et les sorties magasin. Les négociants rencontrent des difficultés en Lavallée et sont contraints de revoir un peu leurs prix à la baisse pour pouvoir écouler la marchandise. Pour le Muscat, la demande s'est également ralentie mais les cours restent fermes.

Novembre

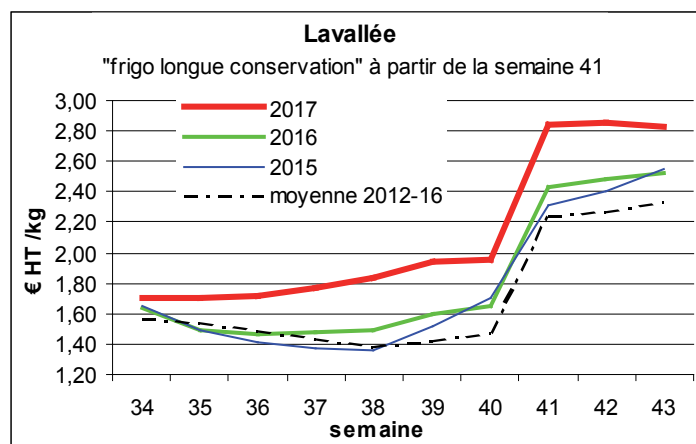
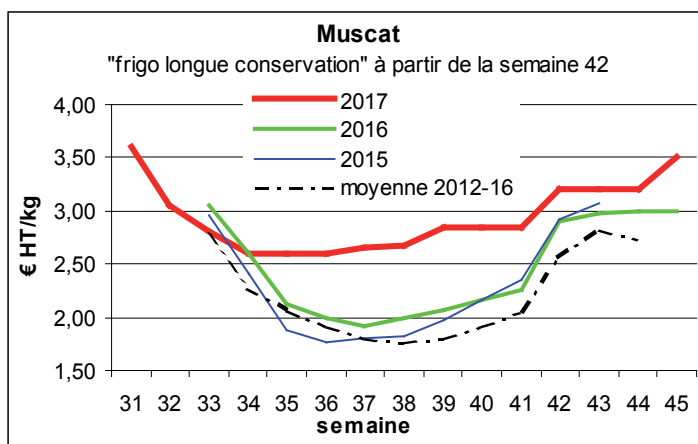
Une fin de campagne rapide

Les disponibilités de produits « frigo » se réduisent sensiblement en particulier en catégorie extra. Les ventes de Lavallée sont plus lentes et les tentatives de hausses particulièrement difficiles avec un prix au détail élevé. Les volumes en raisin de longue conservation déclinent logiquement, alors que les ventes sont fluides, notamment en Muscat.

La campagne dans le Sud de la France se termine en milieu de mois. Certains opérateurs « garderont » un peu de marchandises afin de pouvoir servir leurs clients pour les fêtes de Noël.

D'une campagne à l'autre

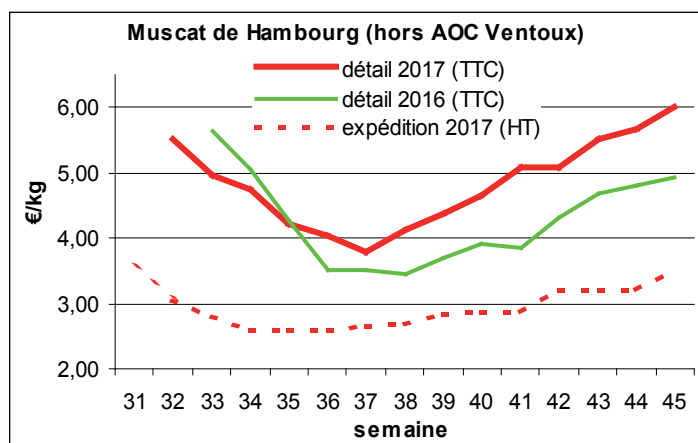
Cotations au stade expédition région Sud-Est catégorie I



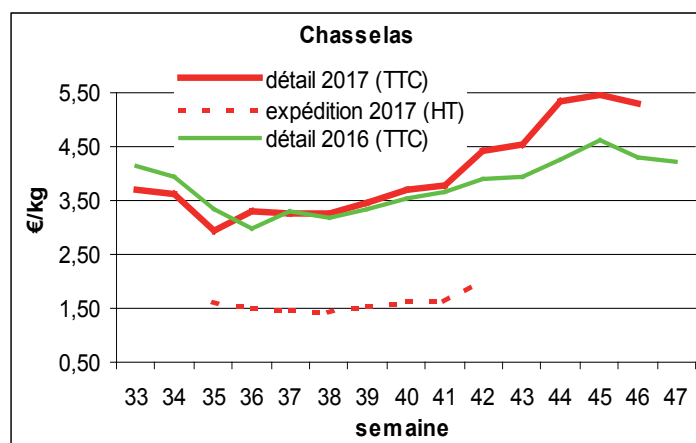
Que ce soit en Muscat ou en Lavallée, les cours 2017 sont largement supérieurs à ceux des cinq dernières années.

Prix au stade détail

Cotations aux stades expédition (HT) et détail (TTC) catégorie I



Le prix au détail 2017 nettement supérieur à celui de 2016



Des cours au détail 2017 comparables à ceux de 2016 jusqu'en semaine 41

Chiffres indispensables

Cotations au stade expédition région Sud-Ouest moyennes hebdomadaires en € HT/kg

sem	Danlas cat I plateau	Chasselas A.O.P. Moissac extra petit plateau	Chasselas A.O.P. Moissac extra plt séparateur	Chasselas Sud-Ouest cat I	Muscat de Hambourg cat I plt séparateur	Ribol cat I plateau	Lavallée cat I plateau
35				1,60			
36	1,50	2,85	2,40	1,52			1,50
37	1,50	2,57	2,20	1,48	2,50		1,50
38	1,38	2,50	2,20	1,42	2,50		1,60
39	1,48	2,54	2,20	1,54	2,50	1,60	
40	1,60	2,68	2,28	1,60	2,50	1,68	
41	1,60	2,74	2,30	1,60	2,50	1,62	
42				2,00			

Chiffres indispensables (suite)

Cotations au stade expédition région Sud-Est catégorie I - moyennes hebdomadaires en € HT/kg

sem	Prima	Muscat du Ventoux A.O.P.	Cardinal	Danlas	Muscat de Hambourg	Lavallée	Chasselas
30	1,45		1,80				
31	1,38		1,68	1,58	3,60		
32	1,37		1,63	1,58	3,05		
33				1,46	2,81		
34		3,33		1,39	2,60	1,70	1,79
35		3,25		1,40	2,60	1,70	1,80
36		3,29		1,40	2,60	1,72	
37		3,34		1,40	2,65	1,77	
38		3,36		1,43	2,68	1,84	
39		3,43			2,84	1,95	
40		3,48			2,85	1,95	
41		3,50			2,85	2,84	
42					3,20	2,85	
43					3,20	2,83	
44					3,20		
45					3,50		

Cotations sur le marché de gros de Rungis moyennes hebdomadaires en € HT/kg

sem	Prima cat I	Muscat extra	Muscat A.O.P. extra	Chasselas A.O.P. Moissac	Italia origine Italie	Lavallée cat I
31	2,08	5,17				
32	1,80	5,02				
33		3,80			2,40	
34		3,80			2,28	
35		3,62			1,66	1,70
36		3,50			1,58	1,78
37		3,50		3,50	1,34	1,90
38		3,50		3,20	1,30	1,88
39		3,50		2,68	1,30	2,00
40		3,68	4,40	2,88	1,38	2,00
41		3,80	4,20	3,04	1,40	2,00
42			4,20*	3,20	1,40	
43			4,20*	3,32	1,40	
44			4,20*	3,80	1,40	
45			4,48*	3,80	1,52	
46			4,54*		1,60	
47			4,70*			
48			4,90*			

* raisin frigo

Pour en savoir plus sur le raisin :

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

Date de parution : janvier 2018

Rédacteur : **Muriel Le Roux**

Centre d'Avignon : 04.13.39.31.00

Centre de Toulouse : 05.62.72.42.72

Centre de Rungis : 01.41.73.48.03

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

Reproduction autorisée sous réserve de citer la source.

Prestation réalisée sous système de management de la qualité ISO9001.

ISSN 2269-3939