



LES SALADES D'HIVER EN 2017-2018

>>> BILAN DE CAMPAGNE

Une campagne très difficile pour les expéditions vers l'étranger et décevante sur le marché français

La campagne 2017-2018 de la salade d'hiver se révèle décevante. A l'étranger, la concurrence italienne vient disputer les débouchés habituellement occupés par les productions françaises, et maintient des cours bas. Sur le marché hexagonal, l'équilibre est fragile et la baisse de production qui caractérise cette campagne ne se traduit pas par des prix élevés : le cours moyen est seulement conforme à la moyenne quinquennale. Deux phases marquent le commerce : une période de novembre à janvier difficile, et une phase de croissance qui démarre à l'approche des fêtes de Noël jusqu'au mois d'avril.

Faits marquants

Un marché à l'étranger au démarrage tardif, avec une concurrence prégnante

En début de campagne, la douceur des températures prolonge les cultures des pays d'Europe du Nord et retarde d'autant les premières expéditions vers ces marchés. Ensuite, toutes les régions européennes se positionnent pour fournir la demande. Une concurrence prégnante avec l'Italie s'installe sur les marchés allemands et suisses, premières destinations hors France des salades. La demande fait jouer systématiquement la concurrence entre pays fournisseurs et tire les cours vers le bas, sans aucune embellie pendant les cinq mois de campagne.

Le cours moyen de la Lollo rouge, variété cœur de marché de l'export, est inférieur de 17 % à la moyenne quinquennale (0,44 €/pièce en 2017-2018 contre 0,53 en moyenne quinquennale). Les volumes expédiés d'octobre à mars chutent de 11 % par rapport aux cinq dernières campagnes (source : Douanes).

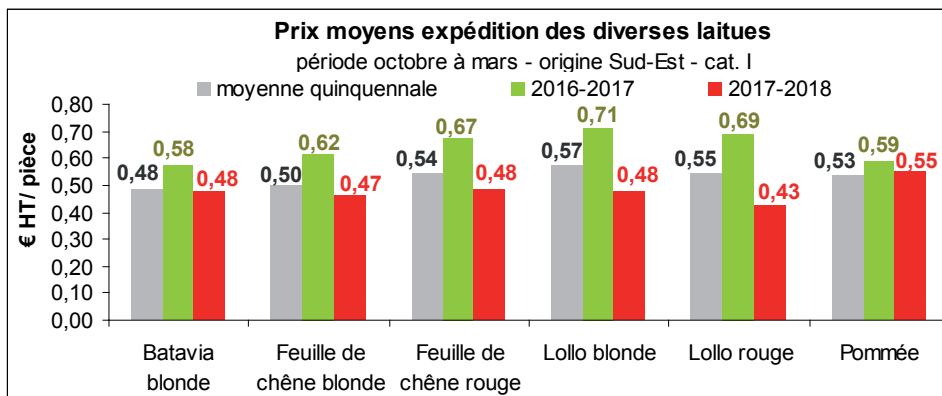
Un marché national à l'équilibre fragile

Pour le Ministère de l'agriculture et de l'alimentation - Agreste, « au 1^{er} avril 2018, les surfaces nationales en laitues de la campagne d'hiver 2017-2018 (4 000 ha), qui s'étend d'octobre 2017 à avril 2018 sont confirmées en repli sur un an (-8 % et -5 % sur 5 ans) ». Sans événement climatique majeur durant cette campagne, ces baisses de superficies ont une conséquence directe sur la production en laitues d'hiver (-6 % par rapport à l'an passé au plan national), sans pour autant se concrétiser par une meilleure valorisation des prix.

La moyenne quinquennale de la Batavia, arrêtée à fin mars, variété cœur de marché sur la France, est de 0,48 €/pièce pour une moyenne pondérée cette année de 0,50 €/pièce. Deux explications conjointes peuvent expliquer cette situation : d'une part, le détournement de consommation vers d'autres produits de la gamme salade, et d'autre part, des difficultés structurelles de mise en marché.

Une typologie des acteurs au stade expédition qui se modifie dans le sud de la France

La tendance déjà observée l'an passé se renforce : bon nombre de producteurs prennent désormais complètement en charge la mise en marché du produit « salade », se détournant des entreprises d'expédition. Les grossistes, mais surtout les centrales d'achats de grandes enseignes, sont devenus leurs interlocuteurs directs. La possibilité de prendre à leur compte une marge commerciale qui jusqu'alors leur échappait, incite à cette évolution. Ces nouveaux « producteurs-expéditeurs » conditionnent leur production sur l'exploitation et sont appuyés par des grandes enseignes qui souhaitent réduire le nombre d'intermédiaires. Au-delà de l'amélioration financière attendue par les producteurs qui souhaitent davantage s'impliquer dans la commercialisation de leurs produits, le risque à court terme est d'accentuer la dispersion de l'offre face à une demande toujours plus concentrée (grande distribution), caractéristique d'un marché de type oligopsonne.



Ces moyennes de campagnes illustrent les difficultés pour les variétés Feuille de chêne et Lollo, destinées en partie ou en totalité aux marchés étrangers. Toutes se situent en deçà de la période précédente et des moyennes quinquennales.

SOMMAIRE

- Déroulement de la campagne page 2
- D'une campagne à l'autre page 3
- Prix au stade détail page 4
- Chiffres indispensables page 4

Déroulement de la campagne

Novembre

Une demande dispersée sur l'ensemble des bassins

La campagne de salade d'hiver démarre véritablement aux tout premiers jours de novembre. Seul le marché français est demandeur, les premiers départs significatifs vers l'étranger n'ont lieu qu'en fin de mois. Les expéditeurs se heurtent en effet à une concurrence âpre des origines espagnole et italienne. Sur le marché français, la demande est encore principalement orientée sur des productions de proximité, encore actives sur une grande partie du territoire. L'offre est ainsi supérieure à la demande sur toutes les destinations et les cours se positionnent sur des niveaux inférieurs aux coûts de production. Ils sont inférieurs de 15 % à la moyenne quinquennale en Batavia blonde. Quelques exceptions cependant : les chicorées frisées et scaroles, productions issues pour l'essentiel de pleins champs de Provence et des Pyrénées-Orientales, se démarquent par des niveaux satisfaisants de rémunération sur l'ensemble du mois.

Décembre

Amélioration : l'équilibre du marché est atteint en fin de mois

Les flux des ventes progressent tout au long du mois aussi bien sur la France que vers l'étranger. Les cours se raffermissent également sur l'ensemble de la gamme. Sur le marché intérieur, l'équilibre est atteint fin décembre. La faible pression de l'offre permet aux opérateurs d'obtenir des prix plus fermes, malgré une demande qualifiée d'atone jusqu'aux derniers jours du mois. C'est une bonne surprise pour la grande majorité des opérateurs qui avaient prévu une arrivée massive de salades en décembre. La météo fraîche et parfois gélive a ralenti le développement végétatif, repoussant la maturité des salades à début janvier.

A l'étranger, l'équilibre est plus difficile. En effet, malgré l'offre stagnante, les prix sont bridés par des concurrents italiens et espagnols toujours présents sur les marchés suisses et allemands.

Janvier

Une dégradation du marché en milieu de mois

Sur la lancée des fêtes de fin d'année, la demande reste présente en tout début de mois sur l'ensemble des destinations. Le produit se valorise ensuite beaucoup moins bien, notamment à l'étranger où la concurrence de l'Italie en particulier

perdure et bloque les prix au plus bas. Ainsi, la moyenne mensuelle de la Lollo rouge, produit cœur d'export, est bien en deçà de la moyenne quinquennale.

En milieu de mois, la météo favorise le développement des salades et l'offre devient supérieure à la demande. Le marché se dégrade vite, les cours chutent à des niveaux inquiétants pour la production.

Les tout derniers jours du mois, la conjoncture s'améliore sur la France, avec de nombreuses actions promotionnelles et une baisse des volumes disponibles.

Février

Une vague de froid salvatrice sur le marché français, mais pas d'amélioration à l'étranger

Le niveau de rémunération de la production s'améliore sur le marché intérieur. Dès le début du mois, une partie des cueillettes se termine, sans être complètement compensées par les rotations suivantes ralenties par le froid. Par conséquent, la pression de l'offre s'atténue, les cours remontent et se stabilisent sur un marché français qui retrouve l'équilibre dès le milieu du mois.

En revanche, la gamme destinée à l'étranger subit encore des prix en deçà des coûts de production. En effet, ce marché est toujours sujet à une vive concurrence avec l'Italie. Il ne voit son activité s'améliorer, en termes de flux, que quelques jours au moment où les transports italiens sont gênés par la vague de froid qui sévit sur une grande partie de l'Europe.

Mars

Un marché français stable, mais des prix bas vers l'étranger

Le marché intérieur se caractérise

par une demande régulière et assez stable tout au long du mois.

L'offre du Sud-Est, faible en début et en fin de mois, soutient le niveau des cours sur le marché français : ils sont au niveau de la moyenne quinquennale.

La situation est tout autre hors France, où une vive concurrence persiste avec l'Italie sur les marchés allemands et suisses. Si les flux de ventes se maintiennent, ils se réalisent à des niveaux de prix bas. Cette conjoncture souligne les effets d'une concurrence directe avec les autres bassins européens, concurrence aux effets préjudiciables aux producteurs. Certaines variétés, dont la Lollo rouge en particulier, arrivent en sur-maturité faute d'écoulement suffisant et sont détruites sur champs (sous abris).

Avril

Une fin de campagne plus équilibrée

L'ensemble de la demande nationale s'est positionnée sur le Sud-Est. En effet, les autres bassins, pas encore en production, accusent un retard d'une bonne décennie. Ainsi, les cours sont plus fermes pour les variétés destinées au marché français qui profitent d'un écoulement régulier : toutes les salades disponibles sur le bassin sont cueillies et vendues.

Par contre, les volumes expédiés à l'étranger se maintiennent en tout début de mois puis se réduisent sensiblement avec le basculement progressif de la demande vers les productions de leurs propres bassins. La hausse des prix constatée sur ces destinations, au cours de la première décennie d'avril, n'est malheureusement pour les producteurs qu'un épisode court et peu représentatif de la campagne.

Chicorées frisées et scaroles

Une offre et une demande en baisse

Le cours moyen de cette campagne se situe, tant en Scarole qu'en Frisée, sur une base proche de la moyenne quinquennale.

La faible volatilité des prix de cette campagne présente un écart-type de 0,10 €, contre 0,37 lors de la saison précédente. Notons peu de différence entre les deux variétés de chicorées, avec des niveaux de prix quasiment identiques.

Malgré la baisse des surfaces, les prix pratiqués n'apportent pas de plus-value aux producteurs qui continuent cette culture.

Deux facteurs concomitants sont évoqués par les professionnels :

- la modification des comportements de consommation qui délaissent ce produit en grande partie au profit de la quatrième gamme
- la présence de plus en plus régulière des origines espagnoles conditionnées en France par des opérateurs nationaux.

D'une campagne à l'autre

Cotations au stade expédition par variété région PACA

moyennes hebdomadaires en € HT la pièce - cat. I

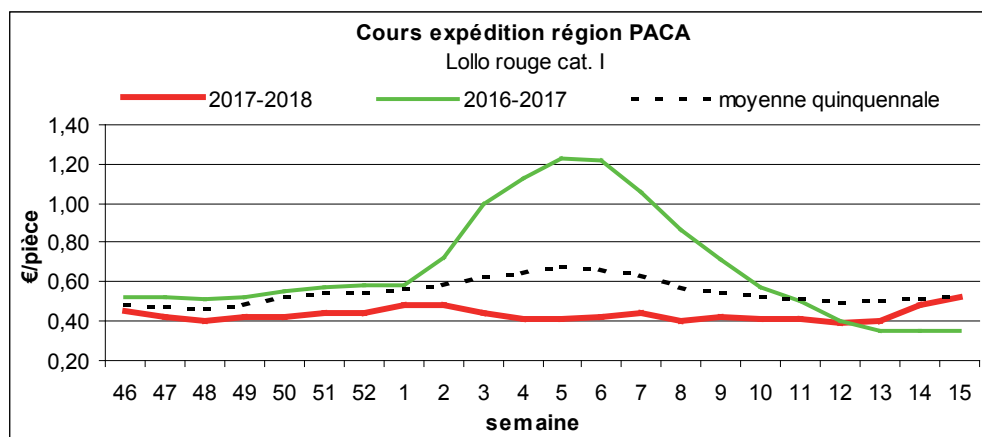
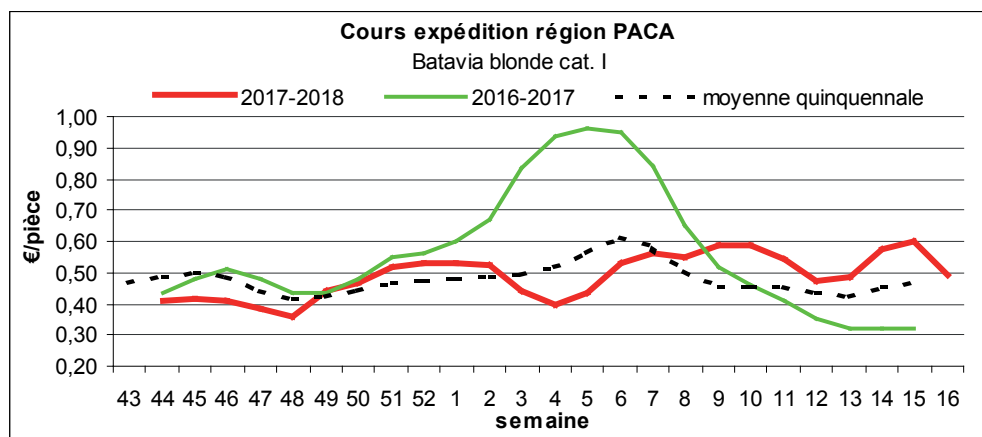
sem	Batavia blonde		
	2015-16	2016-17	2017-18
43	0,53		
44	0,53	0,44	0,41
45	0,45	0,48	0,41
46	0,40	0,51	0,41
47	0,33	0,48	0,39
48	0,32	0,44	0,36
49	0,32	0,43	0,44
50	0,31	0,48	0,46
51	0,30	0,55	0,52
52	0,31	0,56	0,53
1	0,32	0,60	0,53
2	0,32	0,67	0,52
3	0,36	0,83	0,44
4	0,40	0,93	0,39
5	0,42	0,96	0,43
6	0,45	0,95	0,53
7	0,41	0,84	0,56
8	0,37	0,65	0,55
9	0,37	0,52	0,59
10	0,43	0,46	0,59
11	0,48	0,41	0,54
12	0,55	0,35	0,47
13	0,60	0,32	0,49
14	0,62	0,32	0,57
15	0,60	0,32	0,60
16	0,59		

sem	Feuille de chêne blonde		
	2015-16	2016-17	2017-18
43	0,50		
44	0,48	0,44	0,41
45	0,39	0,47	0,40
46	0,36	0,50	0,41
47	0,33	0,47	0,39
48	0,30	0,44	0,36
49	0,29	0,42	0,42
50	0,28	0,44	0,43
51	0,28	0,50	0,48
52	0,28	0,52	0,50
1	0,29	0,58	0,52
2	0,29	0,66	0,51
3	0,35	0,80	0,44
4	0,43	0,88	0,41
5	0,46	0,93	0,43
6	0,46	1,00	0,51
7	0,41	0,97	0,53
8	0,35	0,94	0,52
9	0,33	0,86	0,56
10	0,36	0,77	0,55
11	0,42	0,56	0,50
12	0,48	0,37	0,48
13	0,53	0,33	0,50
14	0,58	0,32	0,61
15	0,57	0,32	0,65
16	0,58		

sem	Feuille de chêne rouge		
	2015-16	2016-17	2017-18
43	0,51		
44	0,52	0,49	0,47
45	0,49	0,52	0,46
46	0,42	0,55	0,45
47	0,39	0,55	0,44
48	0,38	0,52	0,42
49	0,37	0,50	0,45
50	0,35	0,52	0,47
51	0,34	0,57	0,49
52	0,35	0,58	0,51
1	0,35	0,59	0,52
2	0,35	0,70	0,51
3	0,39	0,85	0,46
4	0,45	1,01	0,42
5	0,49	1,10	0,43
6	0,51	1,14	0,51
7	0,49	1,03	0,53
8	0,44	0,96	0,50
9	0,41	0,87	0,54
10	0,42	0,77	0,54
11	0,46	0,57	0,51
12	0,50	0,40	0,48
13	0,51	0,34	0,50
14	0,53	0,34	0,61
15	0,53	0,34	0,65
16	0,52		

sem	Lollo blonde		
	2015-16	2016-17	2017-18
43			
44			
45			
46	0,48	0,55	0,50
47	0,45	0,54	0,47
48	0,41	0,53	0,47
49	0,39	0,54	0,51
50	0,36	0,61	0,52
51	0,33	0,66	0,55
52	0,33	0,70	0,57
1	0,33	0,64	0,58
2	0,33	0,72	0,57
3	0,33	1,01	0,51
4	0,33	1,13	0,45
5	0,33	1,21	0,43
6	0,33	1,24	0,46
7	0,32	1,08	0,47
8	0,31	0,91	0,43
9	0,31	0,69	0,44
10	0,31	0,59	0,43
11	0,33	0,52	0,41
12	0,36	0,40	0,39
13	0,41	0,35	0,40
14	0,44	0,35	0,45
15	0,47	0,35	0,46
16		0,50	

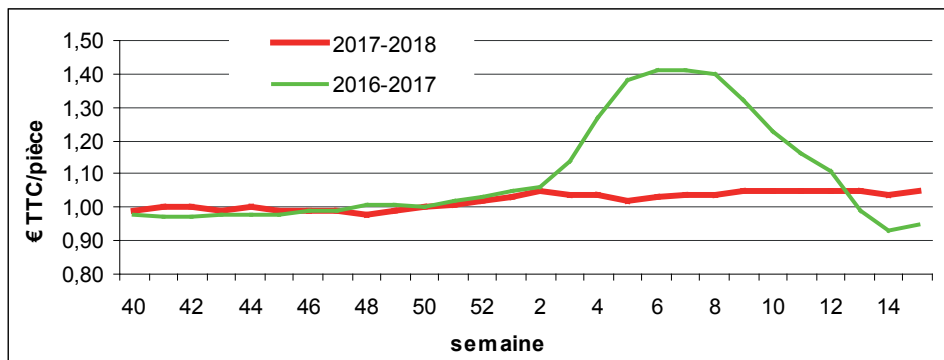
sem	Lollo rouge		
	2015-16	2016-17	2017-18
43			
44			
45	0,46		
46	0,45	0,53	0,45
47	0,42	0,52	0,42
48	0,40	0,51	0,40
49	0,37	0,52	0,42
50	0,34	0,55	0,42
51	0,35	0,57	0,44
52	0,34	0,58	0,45
1	0,34	0,59	0,48
2	0,36	0,73	0,48
3	0,38	1,00	0,44
4	0,38	1,13	0,41
5	0,38	1,23	0,41
6	0,34	1,22	0,43
7	0,33	1,05	0,44
8	0,33	0,87	0,40
9	0,32	0,71	0,42
10	0,32	0,57	0,41
11	0,35	0,50	0,41
12	0,36	0,40	0,39
13	0,38	0,35	0,40
14	0,40	0,35	0,49
15	0,42	0,35	0,52
16			



Prix au stade détail

Prix au stade détail en grande distribution

Laitue Batavia France



Les prix en rayon sont en moyenne 8 centimes en dessous de la campagne précédente et d'un écart-type de 3 centimes cette année contre 16 en 2016-2017.

Chiffres indispensables

Cours au stade gros sur le MIN de Rungis

€ HT la pièce

Période	Batavia blonde France cat.I +400g en colis de 12	laitue Iceberg Espagne cat.I en colis de 10
Septembre 2017	0,54	0,85
Octobre 2017	0,57	0,89
Novembre 2017	0,56	0,90
Décembre 2017	0,54	0,85
Janvier 2018	0,59	0,55
Février 2018	0,63	0,50
Mars 2018	0,63	0,49
Avril 2018	0,68	0,74
Mai 2018	0,58	0,91
Juin 2018	0,50	

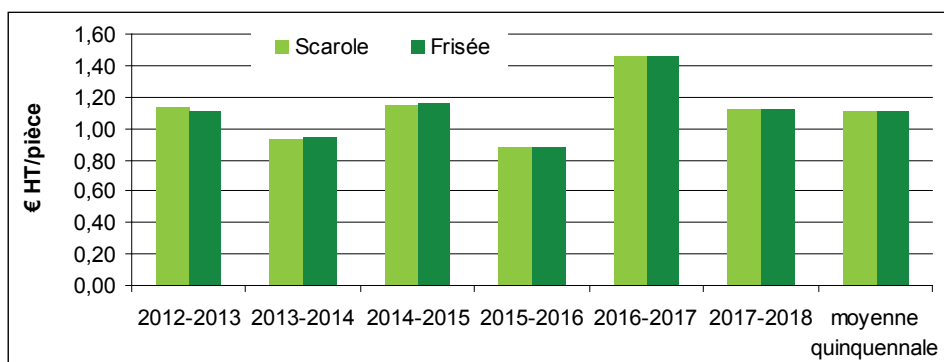
Cours expédition en agriculture biologique

moyennes nationales - € HT la pièce

Période	Batavia blonde	Chicorée frisée	Chicorée scarole
Septembre 2017	0,68	1,08	1,08
Octobre 2017	0,70	1,03	1,08
Novembre 2017	0,69	0,99	1,03
Décembre 2017	0,67	1,05	1,05
Janvier 2018	0,63	1,05	1,06
Février 2018	0,66	1,03	1,06
Mars 2018	0,77	1,07	1,02
Avril 2018	0,77	1,14	1,03
Mai 2018	0,69	0,85	1,20
Juin 2018	0,61		

Prix moyens par campagne des chicorées au stade expédition

départ Roussillon



Les prix départ bassin du Roussillon de cette campagne se situent proches de la moyenne quinquennale pour ces deux variétés vendues au même prix au stade expédition.

Pour en savoir plus sur les salades d'hiver :

Directeur de la publication : **Christine Avelin**

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

Date de parution : juillet 2018

Rédacteur : **Frédéric Chiron**

Centre d'Avignon : 04.13.39.31.00

Centre d'Agen : 05.53.77.29.30

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.