

L'ENDIVE EN 2016-2017

>>> BILAN DE CAMPAGNE

Production en baisse et cours bien orientés

Avec une offre en retrait de l'ordre de 7 % par rapport à 2015-2016, les volumes d'endives mis sur le marché trouvent, durant l'essentiel de cette campagne, facilement preneurs. Ce bon environnement commercial soutient les cours de l'endive à des niveaux toujours supérieurs à la moyenne quinquennale des cotations. Cependant, quelques épisodes sont plus compliqués, notamment lors des vacances scolaires. Enfin, les mois de mai et juin s'avèrent également difficiles en raison d'une météorologie trop estivale pour favoriser le commerce du chicon.

Faits marquants

Une offre en baisse

La campagne démarre sur une bonne dynamique avec le forçage des racines de la campagne précédente, qui s'avère donner de bons rendements. Mais les difficultés rencontrées lors des arrachages en raison de sols trop secs ralentissent l'arrivée des nouvelles racines et freinent l'activité des endiviers. L'offre fléchit et les cours progressent durant l'automne.

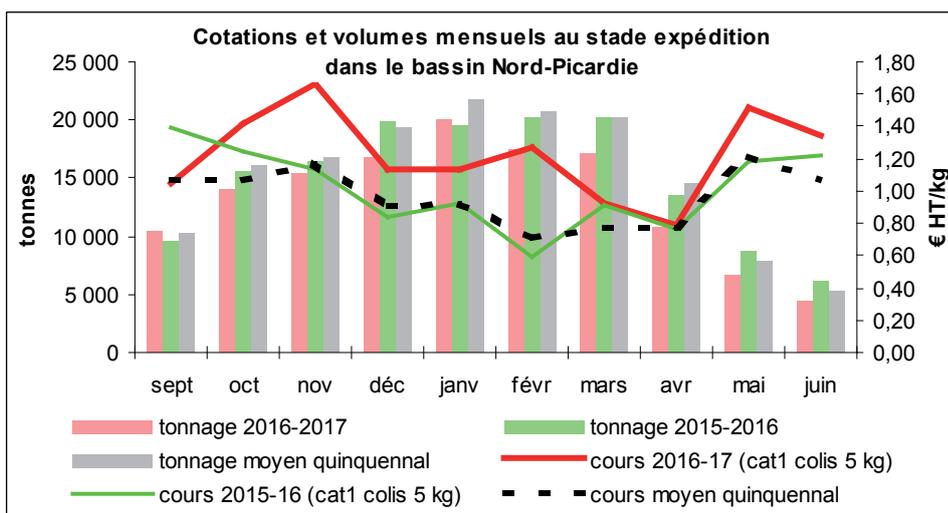
Globalement, la nouvelle récolte de racines s'avère moins importante en volumes par comparaison aux campagnes précédentes et les rendements au forçage vont s'avérer très moyens ; ils atteignent tout juste 85 kg/bac en moyenne en pleine saison. Ces rendements inférieurs à ce que pouvaient attendre les producteurs sont la principale cause de la diminution des volumes offerts à la vente durant la campagne. De septembre 2016 à juin 2017, la production nationale est estimée à 148 000 tonnes, soit un retrait de 7 % par rapport à la précédente saison.

Des cours bien orientés pour les metteurs en marché

À l'exception de quelques périodes particulières comme les congés scolaires ou la fin de campagne en mai-juin, le commerce de l'endive permet un écoulement régulier du produit et une valorisation correcte. Les cotations au stade expédition se maintiennent toujours au-dessus de la moyenne quinquennale.

Import-export

L'offre en endive étant limitée durant cette campagne, les volumes des échanges extérieurs sont en légère baisse. À l'image de l'évolution de la production, les exportations diminuent de 11 % en volumes par rapport à 2015-2016. Représentant 16 000 tonnes, soit environ un dixième de la production, ces transactions s'opèrent en premier lieu vers l'Italie, suivie de l'Allemagne et de la Belgique pour ne citer que les trois premiers clients.



Les volumes sont en légère baisse par rapport à la précédente campagne. Les cours se situent toujours au-dessus des moyennes précédentes.

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

FranceAgriMer

RNM
RÉSEAU
DES NOUVELLES
DES MARCHÉS

Déroulement de la campagne

Septembre

Les premiers jours de septembre marquent la reprise de l'activité dans les endiveries. Les racines, qui étaient conservées en chambre froide à température négative, s'avèrent très productives et donnent une endive de bonne qualité. Les rendements oscillent entre 70 et 100 kg au bac. La météo sur l'ensemble de la France est clémente et oriente le consommateur vers les produits plus colorés, ce qui ne permet pas d'écouler l'ensemble de la production durant la première quinzaine du mois. Les surplus sont retirés du marché (autre destination ou destruction). La cotation fléchit.

La seconde période démarre par une semaine d'offres promotionnelles. Les chargements des différentes centrales d'achat sont conséquents dès le début de semaine et les stocks se réduisent fortement. Le marché atteint un équilibre production-consommation. La baisse des prix en magasin attire le consommateur. En fin de période, l'offre est plus restreinte, les rendements sont à la baisse (une moyenne de 70 kg/bac) et les cours se redressent. Les arrachages, hors zones non irrigables, sont toujours suspendus, car les sols sont trop secs. Des craintes sur la disponibilité des nouvelles racines se font entendre.

Octobre

Dès le début du mois, le marché de l'endive s'affole. Le forçage des vieilles racines ne donne plus d'aussi bons rendements, ils oscillent entre 65 et 70 kg. Avec celles de la nouvelle récolte, ils sont encore moins satisfaisants, de 50 à 55 kg, et la qualité est très hétérogène. La gestion de l'offre est difficile, tant la demande est forte, avec des engagements qu'il faut honorer. La production hebdomadaire est facilement vendue en toute fin de période. En milieu de mois, enfin, des pluies conséquentes permettent la reprise tant attendue des arrachages. Mais ces racines ne produiront des chicons que vers la fin du mois de novembre. Dans ce contexte d'offre modeste, les cours de l'endive ne cessent de progresser à la hausse.

Novembre

Les nouvelles racines sont très décevantes au forçage. Dans ces conditions, l'offre est nettement inférieure à celle habituellement observée à même époque. La demande ne peut être satisfaite chez la majorité des expéditeurs. Les cours poursuivent leur progression.

En milieu de mois, le commerce devient morose. Les opérateurs de la filière sont obligés de baisser chaque jour le prix des endives dans l'espoir de relancer la consommation. Le marché est quelque peu déstabilisé et les écarts entre les prix extrêmes sont plus importants que ceux relevés habituellement. Les échanges via le négoce s'avèrent difficiles et les cours plus discutés par rapport à ceux pratiqués

avec la grande distribution. Néanmoins, il ne reste que très peu d'invendus. Les derniers arrachages sont réalisés en fin de mois, en profitant d'une fenêtre météorologique favorable.

Décembre

Les débuts de semaines sont calmes. Avec l'ouverture des magasins le dimanche, la majeure partie des endives est vendue à partir du jeudi. Une légère augmentation des rendements déstabilise un peu plus le marché et laisse quelques stocks résiduels. Historiquement les semaines 50 et 51 sont souvent très compliquées sur le plan commercial. Or, cette année, la gestion de la production au travers d'une bonne organisation des mises en bacs permet d'équilibrer l'offre et la demande. Des engagements dans plusieurs GMS (grandes et moyennes surfaces) participent également à maintenir cet équilibre. Les cours ont certes perdu quelques centimes, mais ils restent nettement au-dessus de ceux des campagnes précédentes. En fin de mois, la demande est trop faible pour absorber la production, une partie de la marchandise est délagée via des opérations de retrait. Les cours se rétractent en toute fin de période.

Janvier

Le rendement progresse pour atteindre 85 kg/bac en moyenne. Mais le commerce de début d'année peine à redémarrer après la période des fêtes. Il faut attendre la deuxième semaine, avec des offres promotionnelles pour relancer les transactions. Toutes les conditions sont réunies pour favoriser le commerce de l'endive : des températures basses et une concurrence en salades très faible. Pourtant, ce n'est pas l'euphorie. Les opérateurs doivent ajuster leurs tarifs à la baisse chaque jour pour essayer de relancer le commerce. Et ils y parviennent.

Février

La première quinzaine du mois est très active, grâce à de nombreux engagements. Le commerce vient à manquer de tonnages pour satisfaire une demande omniprésente. Les cours sont rapidement revus à la hausse. La seconde période coïncide avec les vacances scolaires, mais une offre allégée parvient à trouver son marché. En toute fin de mois, les opérateurs concèdent quelques centimes afin d'écouler l'ensemble de leurs produits.

Mars

Le marché de l'endive évolue dans le contexte d'une certaine morosité. Les producteurs réduisent leur récolte en ne sélectionnant que les endives de la meilleure qualité et dénaturent les bacs les plus hétérogènes. Malgré les efforts fournis par tous les opérateurs de la filière endivière, notamment sur les prix,

la relance du marché est timide. Cette période de mévente apparaît cycliquement lors de chaque campagne au mois de mars. La transition entre les produits dits d'hiver et ceux de printemps explique au moins partiellement cet épisode. L'export est également à la peine. L'Espagne et l'Italie sont fortement sollicitées par les autres pays producteurs (Belgique et Pays-Bas). Les banques alimentaires absorbent une partie des surplus. L'industrie de transformation est aussi mise à contribution.

Avril

De nombreuses unités arrivent en fin de campagne et se mettent en sommeil. Mais l'offre s'avère encore trop importante une bonne partie du mois. Il faut attendre la toute fin de période pour voir une amélioration sur le marché de l'endive, aidée en cela par la réduction significative de la production. Les cours prennent de la hauteur.

Dans les champs, les semis d'endive sont réalisés sous bâche, ils lèvent partiellement et ne semblent pas avoir souffert des fortes gelées matinales de la semaine 16.

Mai

La plupart des semis d'endives s'achèvent durant la première quinzaine, après des pluies bienvenues.

En début de mois, la production d'endive baisse d'environ 15 % en une semaine. Les racines ne sont plus très productives. Des rendements en baisse, des semaines ponctuées de jours fériés, et une demande pourtant qualifiée de moyenne, suffisent à tirer les prix de l'endive vers le haut. Les opérateurs de la filière ne réussissent pas à honorer toutes les commandes.

La seconde moitié du mois est plus compliquée. Avec des températures estivales, la chute du commerce de l'endive est plus rapide que ce qu'avait prévu l'amont de la filière. Néanmoins, la profession réagit rapidement et un équilibre offre-demande est atteint à la fin du mois.

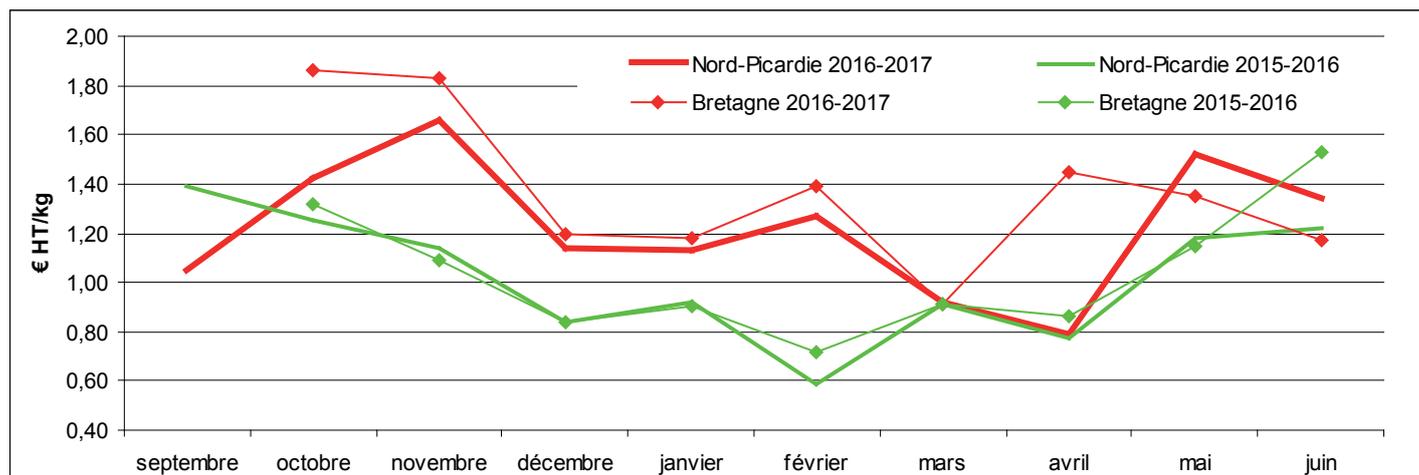
Juin

La campagne d'été est installée. L'offre est maintenant en parfaite adéquation avec la demande. Le commerce absorbe la production. Les cours sont stables. L'endive n'est plus le produit le plus recherché et les quelques unités en production suffisent à satisfaire le commerce.

Des inquiétudes remontent du terrain. La sécheresse qui sévit au printemps, après un hiver déjà faiblement arrosé, met à mal certaines parcelles. À plusieurs endroits, les levées sont si faibles que des nouveaux semis sont réalisés. La quantité, comme la qualité de la future récolte de racines sont incertaines. C'est un risque qui pèse sur la prochaine campagne.

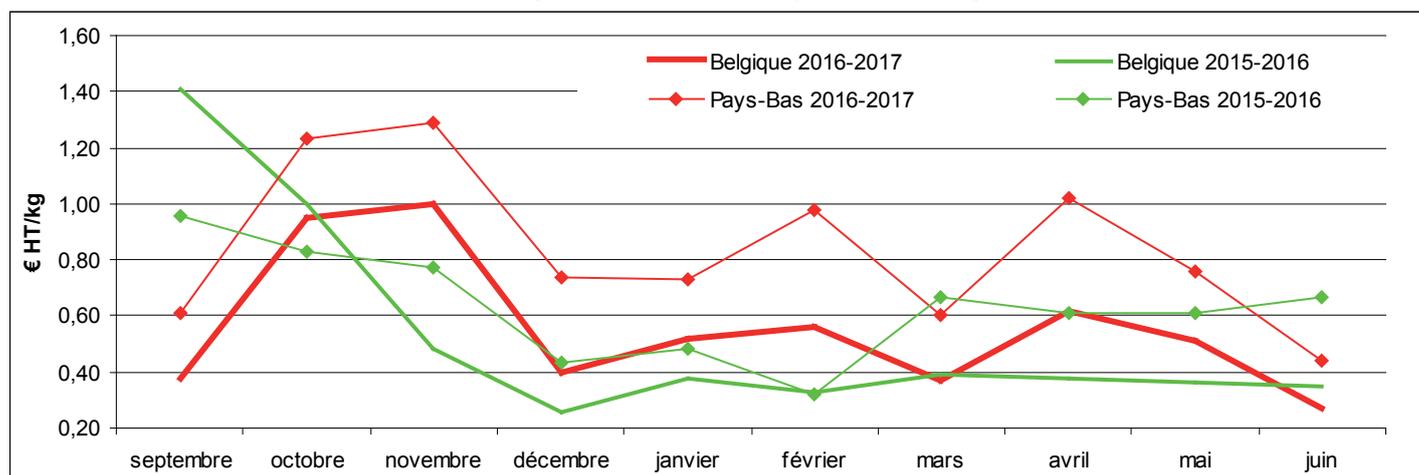
D'une campagne à l'autre

Comparaison des prix à l'expédition dans les deux principaux bassins de production français catégorie 1 en colis de 5 kg



La cotation de référence du bassin Nord-Picardie imprime sa tendance à la production bretonne.

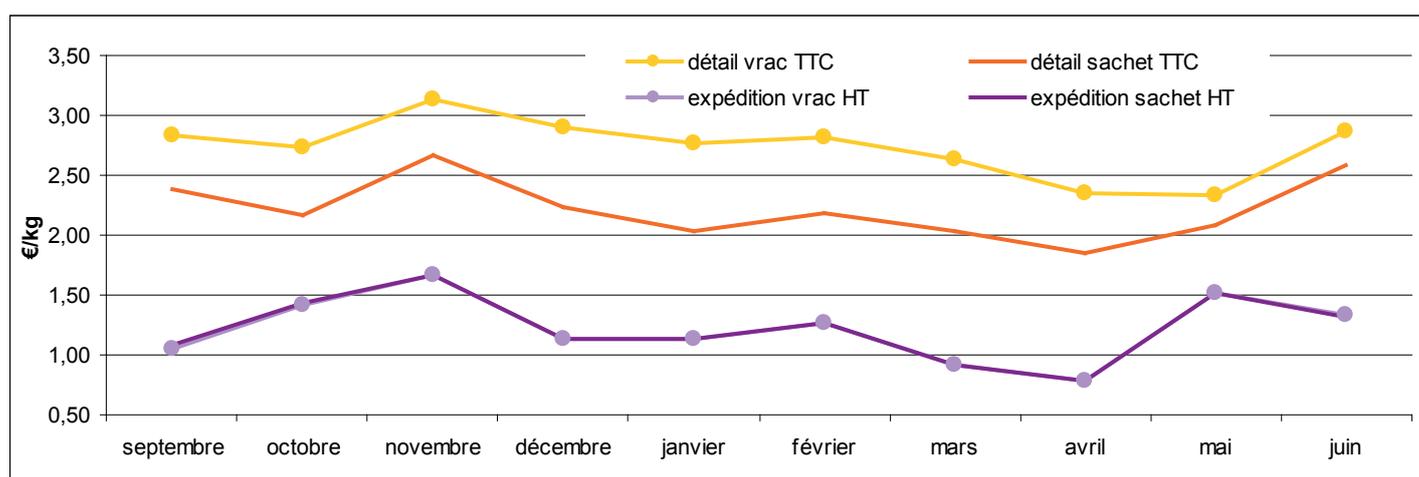
Cotations aux cadrans de Belgique et des Pays-Bas cat. A1 (Belgique) cal. 14-21 cm (Pays-Bas) colis 5 kg vrac



Les deux courbes ont un profil similaire mais à un niveau plus élevé pour les Pays-Bas.

Prix au stade détail

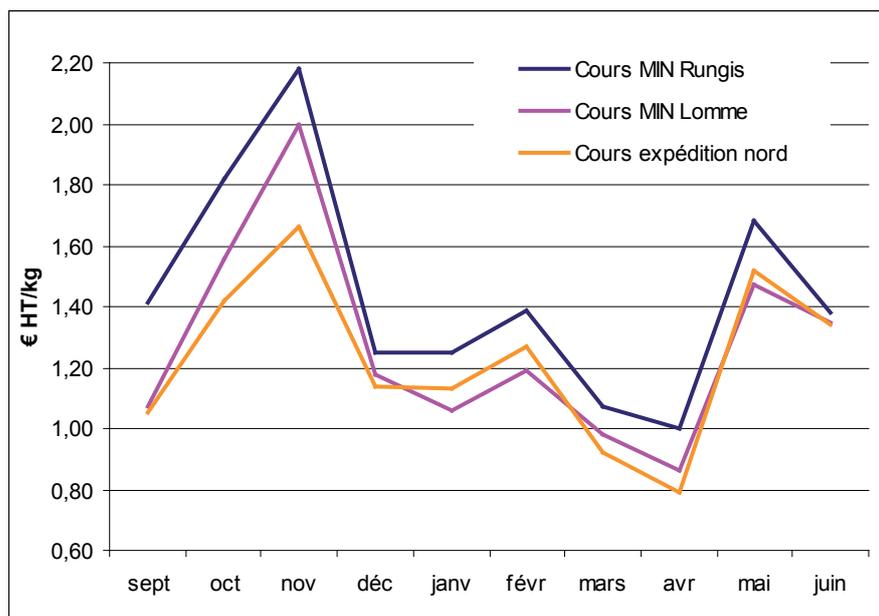
Comparaison des cours au stade expédition en Nord-Picardie et des prix au stade détail origine France



La différenciation du prix entre présentation en vrac ou conditionnement en sachet de 1 kg se constate surtout au stade détail.

Chiffres indispensables

Comparaison des cours expédition Nord-Picardie et des cours au stade gros sur les MIN de Rungis et de Lille-Lomme endive du Nord - cat I en colis de 5 kg



Les trois courbes ont un profil similaire : les cotations aux différents stades de commercialisation sont étroitement corrélées.

Production nationale en tonnes (source Agreste)

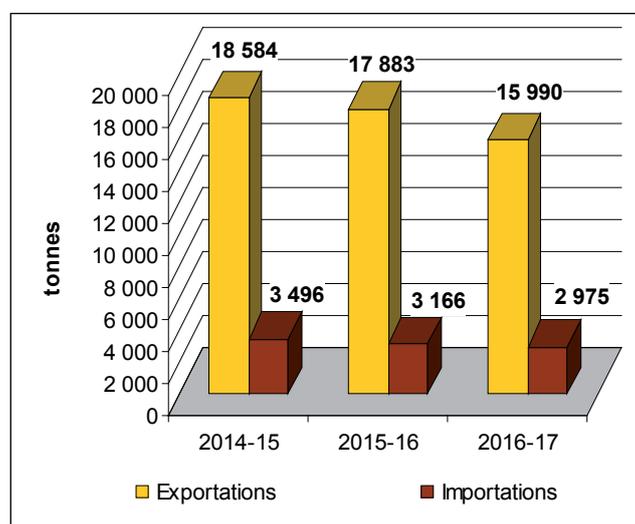
	2014-15	2015-16	2016-17
septembre	10 300	10 000	10 400
octobre	16 900	17 000	14 300
novembre	15 000	17 900	17 700
décembre	20 300	21 500	20 100
janvier	25 600	19 800	20 300
février	21 000	21 600	19 600
mars	21 600	21 800	20 100
avril	14 500	14 900	12 000
mai	7 300	8 400	7 200
juin	5 600	6 300	6 600
Total	158 100	159 200	148 300

La production nationale baisse de 7 % par rapport à la campagne 2015-2016.

Echanges par provenances et destinations source Douanes, campagne du 1^{er} juin au 31 mai

	Exportations			Importations		
	2014-15	2015-16	2016-17	2014-15	2015-16	2016-17
Allemagne	6 737	5 419	4 688	252	155	168
Belgique	4 078	4 277	4 680	2 718	2 421	2 228
Espagne	1 020	1 442	862	22		
Italie	6 050	5 919	5 568	7		
Pays-Bas				480	422	519
Autre	699	826	192	17	168	60
Total	18 584	17 883	15 990	3 496	3 166	2 975

Baisse des exportations (-11 % par rapport à 2015-2016)
Baisse des importations (-6 % par rapport à 2015-2016)



Pour en savoir plus sur l'endive :

Directeur de la publication : **Christine Avelin**

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

Date de parution : octobre 2017

Rédacteur : **Martial Guillemant**

Centre de Lille : 03.62.28.40.43

Centre de Saint-Pol-de-Léon : 02.98.69.18.93

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.