



L'ENDIVE EN 2018-2019

>>> BILAN DE CAMPAGNE

Une production irrégulière mais valorisée

La campagne 2018-2019 est rythmée par une gestion tendue de l'offre, face à une demande irrégulière. Le début est marqué par une forte disparité des calibres des racines, en fonction de l'irrigation des parcelles. Si cette saison a vu ses volumes se stabiliser, globalement la fréquence et les volumes d'achat baissent. Pour autant, les prix en GMS restent élevés durant toute la campagne par rapport aux années précédentes, avec une moyenne de plus de 3 €/kg pour le vrac et près de 2,50 €/kg pour le sachet.

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

GMS : grandes et moyennes surfaces

"quinquennal(e)" désigne les cinq campagnes de 2013-2014 à 2017-2018

Faits marquants

Difficile de faire correspondre l'offre et la demande

L'arrachage plus tardif des racines, avec une croissance pénalisée par la sécheresse du printemps et de l'été, conduit à un manque de chicons en novembre et décembre dans les Hauts-de-France. Cette situation ouvre de nouveaux débouchés à l'endive bretonne.

A partir de la mi-novembre, le mouvement social des « gilets jaunes » perturbe le marché dans l'acheminement du produit et le déroulement des ventes, notamment le week-end, en raison du blocage des accès aux centres commerciaux. Deux épisodes neigeux sur la France en janvier, avec des arrêtés préfectoraux interdisant la circulation des poids lourds, gênent également les transactions.

Il reste difficile de séduire le consommateur toute l'année. Pourtant la filière intensifie sa campagne publicitaire, notamment à partir d'un partenariat avec un animateur de télévision et chroniqueur culinaire français, d'une campagne d'affichage dans les salles d'attente et les lieux publics, ou encore par un partenariat avec des salles de sport dans lesquelles des livrets recettes sont mis à disposition.

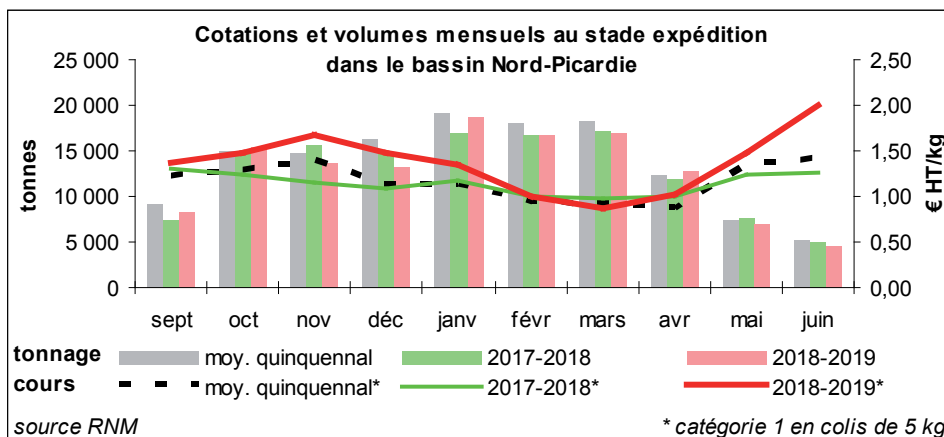
Des cours majoritairement élevés

Après l'habituel début de campagne avec des cours fermes, le manque de volume se fait sentir en novembre et les prix

s'affolent avec une hausse de 14 % par rapport à octobre. Les cours de novembre largement au-dessus de la campagne précédente (+46 %) et de la moyenne quinquennale (+22 %) tendent à partir de décembre à retrouver une similitude avec ces valeurs de référence. En mars, face à une demande atone, les prix s'effondrent. Ils sont, pendant cette seule période de la campagne 2018-2019 en dessous de ceux pratiqués en 2017-2018 et de la moyenne de ces cinq dernières années. A partir de mai, la baisse de la production tend à nouveau les prix. En fin de campagne, on constate une hausse de 60 % par rapport à l'année précédente et de 43 % par rapport à la moyenne quinquennale.

Les échanges

L'Italie et l'Allemagne sont toujours nos plus importants clients à l'étranger. La Belgique perd la troisième place qui revient à l'Espagne. Notre voisin belge, également producteur, diminue ses achats d'endives françaises de 53 % par rapport à la campagne précédente, soit une baisse de 88 % ces deux dernières années (source Douanes). A contrario, la France introduit à nouveau plus d'endives belges. Concernant les Pays-Bas, autre bassin producteur, nos ventes ont une tendance haussière de l'ordre de 64 % par rapport à la campagne 2017-2018 et nos achats s'orientent à la baisse, de l'ordre de 22 %.



Les volumes sont quasiment similaires à ceux de la campagne 2017-2018. Les cours sont supérieurs à l'année précédente et à la moyenne quinquennale, à l'exception du mois de mars.

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 4

Déroulement de la campagne

Le développement des racines est impacté par les conditions de sécheresse et de chaleur de l'été 2018. La campagne d'arrachage démarre début septembre, avec deux semaines de retard. Les premières racines extraites sont de petit calibre et incitent à un report.

Septembre 2018

La quasi-totalité de la production est obtenue par le forçage des racines stockées depuis la campagne précédente. Les températures encore très élevées ne favorisent pas le marché de l'endive. Les opérations commerciales n'absorbent pas la totalité des volumes et des produits sont retirés du marché, afin d'assainir les stocks. Les prix s'affichent supérieurs de 12 % par rapport à la moyenne quinquennale.

Octobre

Le commerce de l'endive reste compliqué par le manque de volumes disponibles. Les racines issues des stocks ne sont plus très productives et l'arrachage des nouvelles tarde en raison de leur manque de maturité. Pour autant, le commerce est plus actif grâce aux nombreux engagements avec les enseignes des GMS. Certains opérateurs ne parviennent même pas à honorer toutes les demandes. Malgré une offre globale fournie, celle-ci s'annonce insuffisante et initie une forte augmentation des cours. En conséquence, le consommateur se détourne du produit, avec le début des vacances scolaires et des prix pratiqués en magasin au-delà de 3 €/kg.

Novembre

En amont de la filière, la profession peine à satisfaire tous ses clients en raison de la faiblesse des rendements de production. Certains opérateurs « terminent » leur journée en milieu de matinée. Les espoirs se tournent sur les prévisions d'arrachages à venir. A partir de la deuxième quinzaine, le marché est malmené par le mouvement des « gilets jaunes ». L'impact sur le transport des marchandises a pour conséquence la non-cotation d'une journée, fait rarissime. Le marché reprend ensuite doucement, avec des problèmes d'acheminements et l'augmentation des stocks. Les cours affichent une tendance baissière sur la deuxième

quinzaine. Toutefois, la moyenne mensuelle reste largement supérieure à la moyenne quinquennale (+22 %).

Décembre

La campagne d'arrachage se termine. Les racines mises en production présentent toujours un rendement faible et hétérogène contraignant certaines endiveries à réduire leur activité. L'impact des mouvements sociaux se poursuit et pèse sur le marché, entre les difficultés d'acheminements et la baisse de fréquentation des magasins, notamment le week-end. Les cours se replient, mais demeurent à un niveau élevé en comparaison à la moyenne quinquennale (+31 %).

Janvier 2019

Les racines forcées sont celles arrachées en fin de campagne, elles sont plus productives et on retrouve du volume semaine après semaine. En revanche, la demande s'étiole et l'offre s'avère trop importante au regard des capacités actuelles du marché. Le début des soldes accroît ce problème de méventes. Tous les bassins de production sont touchés et les cours chutent logiquement. De plus, les conditions climatiques, avec deux épisodes neigeux, finissent de perturber le marché, en raison des arrêtés préfectoraux interdisant la circulation des poids lourds. Des opérations de retrait sont logiquement mises en œuvre.

Février

L'offre s'avère toujours supérieure à la demande. Malgré des engagements en GMS, mais qui ne concernent pas l'ensemble des opérateurs, et une baisse des mises en bacs en prévision des vacances d'hiver, le produit trouve peu d'engouement. Les conditions climatiques évoluent vers une douceur précoce qui ne favorise pas la consommation de l'endive. Certains opérateurs décident de ne pas déprécier le produit, car les acheteurs rechignent, même face à des propositions de négociations. Des stocks se constituent, en dépit des opérations vers les banques alimentaires, l'industrie de transformation et la destruction.

Mars

En dehors des offres promotionnelles en magasin, le marché est amorphe

en même temps que le rendement au bac s'accroît. Pour certains, les variétés mises au forçage atteignent les 115-120 kg/bac, ce qui entraîne de nombreux reports de bacs. Une part de la récolte est valorisée en alimentation animale et en méthanisation. Certains producteurs décident même d'arrêter prématurément leur campagne. Les prix repartent à la baisse, pour atteindre les cours les plus bas de la campagne. Cette tendance concerne l'ensemble des bassins de production.

Avril

L'offre continue de diminuer doucement et se dirige de manière précoce vers les volumes d'été. Les engagements du mois donnent une bouffée d'air frais à la profession en amont de la filière. Le marché retrouve un équilibre. Les cotations réagissent favorablement à ce contexte et s'envolent. Mais cette hausse complique de nouveau le marché, notamment pour le sachet de 1 kg. Les retraits continuent d'assainir la production. Les semis de racines pour la prochaine campagne démarrent sous bâche.

Mai

La campagne adopte son rythme d'été avec de l'avance, l'offre est maîtrisée et les prix restent élevés et fermes. Une petite baisse des températures dans le courant du mois dynamise le marché.

Les semis débutent vers le 10 mai dans de bonnes conditions. Les producteurs se rassurent de l'absence des phénomènes orageux tels qu'ils les ont vécus en 2018. Les levées sont réalisées pour la majorité des parcelles en fin de mois.

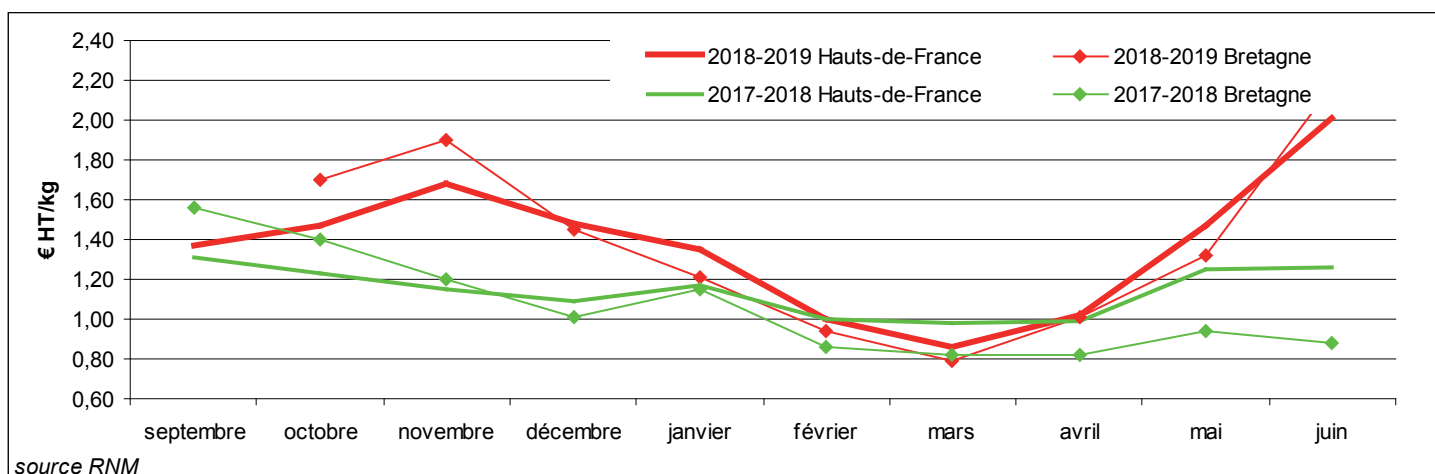
Juin

Un mois de juin qui ressemble aux mois d'été, les cours s'élèvent pendant que les volumes baissent vers les productions estivales.

La comparaison des prix dans les deux principaux bassins de production français montre une hausse franche, tout comme aux Pays-Bas à moindre échelle. Seule la Belgique fléchit. Dans les Hauts-de-France, la hausse est significative : +60 % par rapport à la campagne précédente et +43 % par rapport à la moyenne quinquennale.

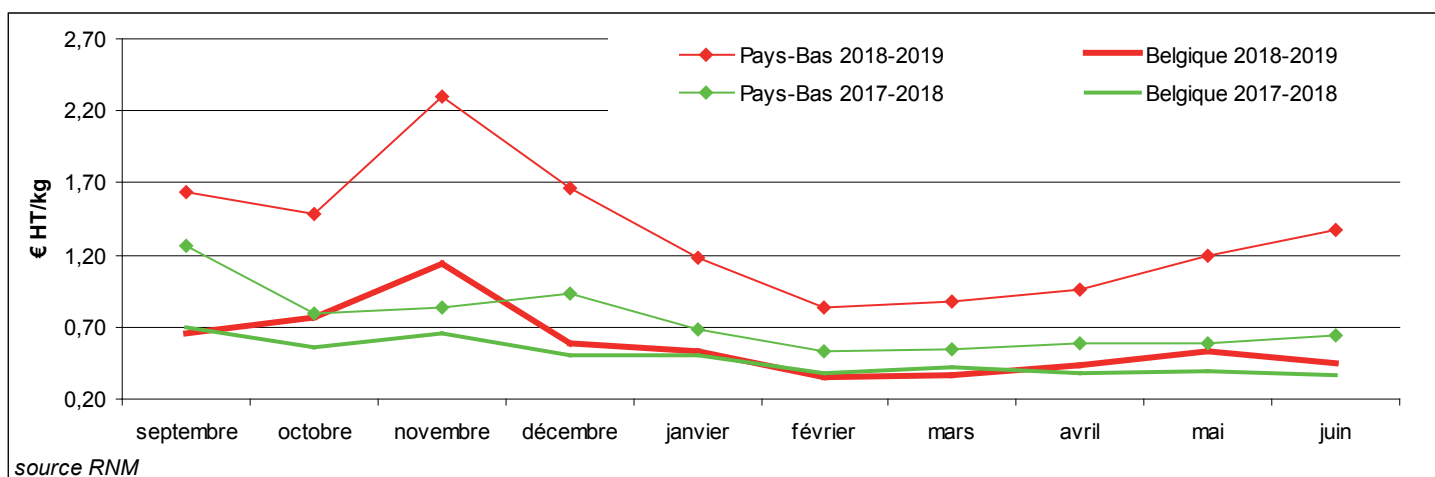
D'une campagne à l'autre

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 est similaire dans les bassins des Hauts-de-France et de Bretagne.

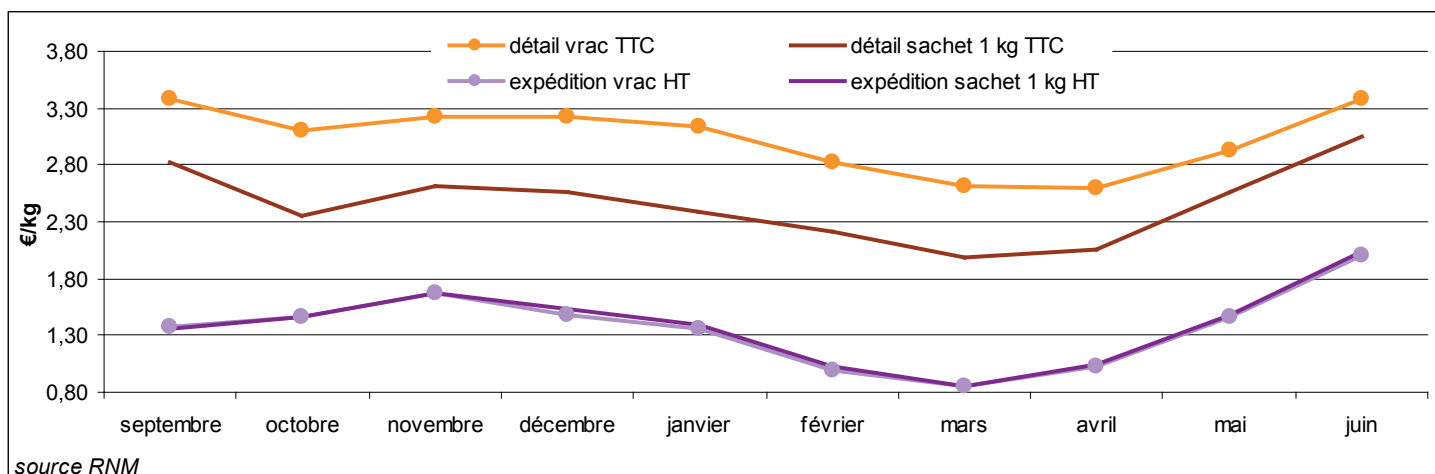
Cotations aux cadrans en Belgique et aux Pays-Bas catégorie A1 (Belgique) calibre 14-21 cm (Pays-Bas) colis 5 kg vrac



Les cotations ont des courbes similaires, mais à un niveau plus élevé pour les Pays-bas concernant la campagne 2018-2019.

Prix au stade détail

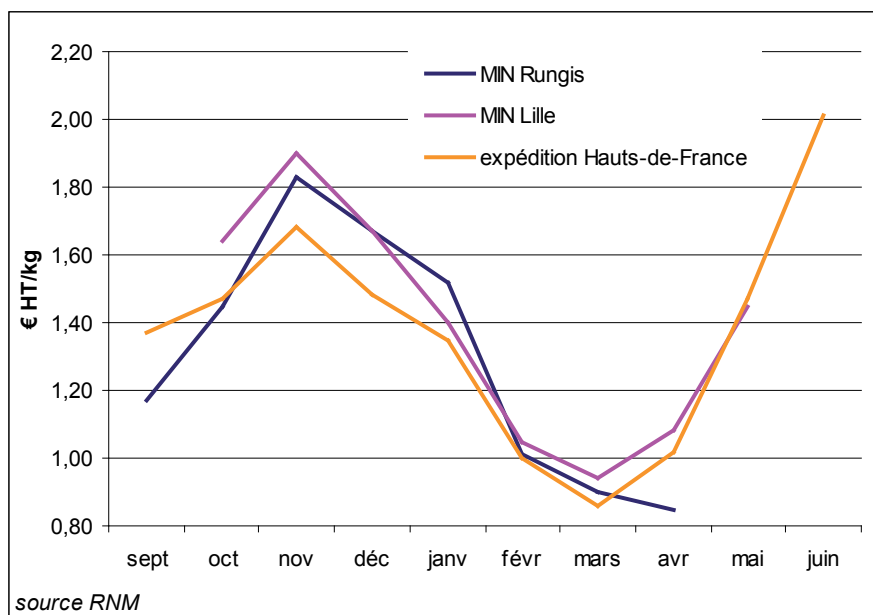
Comparaison des cours aux stades expédition (Hauts-de-France) et détail en GMS (origine France)



La différenciation du prix entre présentation en vrac ou conditionnement en sachet de 1 kg se constate surtout au stade détail, tout en affichant les mêmes variations.

Chiffres indispensables

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



Les trois courbes ont un profil similaire : les cotations aux différents stades de commercialisation sont étroitement corrélées. Dès début mai, l'endive catégorie I n'est plus présente sur le MIN de Rungis contrairement à l'extra.

Production française

en tonnes (données déclarées par les producteurs de plus de 100 tonnes)
source Agreste - conjoncture légumes

	2016-17	2017-18	2018-19
septembre	10 400	8 100	8 200
octobre	14 300	16 100	16 900
novembre	17 700	17 400	14 900
décembre	20 100	15 200	14 700
janvier	20 300	19 400	20 900
février	19 600	19 200	18 300
mars	20 100	18 500	18 600
avril	12 000	12 800	14 300
mai	7 200	8 100	7 900
juin	6 600	6 400	4 900
Total	148 300	141 200	139 600

La production nationale baisse de 1 % par rapport à la campagne 2017-2018.

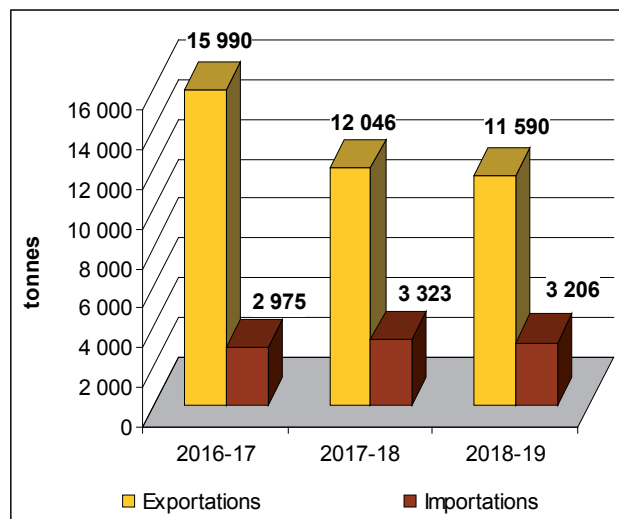
Échanges par provenances et destinations

source Douanes françaises, campagnes du 1^{er} juin au 31 mai

en tonnes	Exportations			Importations		
	2016-17	2017-18	2018-19	2016-17	2017-18	2018-19
Allemagne	4 688	3 885	4 102	168	181	41
Belgique	4 680	1 206	561	2 228	2 535	2 625
Espagne	862	506	679		8	13
Italie	5 568	5 733	5 556		19	54
Pays-Bas				519	569	444
autres	192	716	692	60	11	29
Total	15 990	12 046	11 590	2 975	3 323	3 206

Baisse des exportations (- 4 % par rapport à 2017-2018)

Baisse des importations (- 4 % par rapport à 2017-2018)



Pour en savoir plus sur l'endive :

Directrice de la publication : **Christine Avelin**

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

Date de parution : octobre 2019

Rédactrice : **Véronique Delannoy**

Centre de Lille : 03.62.28.40.43

Centre de Brest : 02.98.00.96.87

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.